

№ 10 (14) 1993

Всероссийское
Общественно-
политическое
движение
«Духовное наследие»



Издается с 1992 г.

Научно-Издательский
совет

ВОПД «Духовное
наследие»

Подберезкин А.И.
(председатель)

Борков Е.А.

Воротников В.П.

Герасимов В.М.

Головнев В.А.

Еременко И.Н.

Константинов И.В.

Котилевский М.Д.

Лебедев Ю.В.

Луньков А.Г.

Макаров В.В.

Новиков Ю.Д.

Петров А.В.

Подберезкин И.И.

Проскурин П.Л.

Репкин Ю.М.

Рыбаков М.В.

Тыщенко В.В.

Фильшин М.В.

Штоль В.В.

Юхма М.Н.

Янин И.Т.

Редакционная коллегия

ШТОЛЬ В.В.

(главный редактор)

Обозреватель - Observer

Внутренняя политика

- Постановление Съезда народных депутатов РФ. "О мерах по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании".
- Заявление Союза российских городов.
- Размышления накануне референдума. Ю. Маренич
- Женщины и конверсия: социологический анализ. Г. Силласте
- Хроника многопартийности

Внешняя политика

- Договор СНВ-2: марафон в Верховном Совете. В. Стародубов
- Международные последствия подписания договора СНВ-2. И. Усачев
- Ядерные амбиции и угроза нового "Чернобыля". В. Татарников
- Справедливый миропорядок: иллюзия и реальная перспектива. А. Яковлев
- Пришло время демократического партнерства

Экономика

- О социальных последствиях концепции Бюджетного послания Президента Российской Федерации на 1993 год Е. Ведута
- Российские свободные зоны - какими им быть? О. Моргачев
- Информация: инвестиции США в России и СНГ Кратко- и среднесрочные оценки экономической ситуации в России. Варианты социально-экономического развития России в 1993 г. И. Бобков
- Сельское хозяйство проигрывает в гонке цен. Я. Ратникова
- Сельское хозяйство Ленинградской области и аграрная реформа. Е. Ракова
- Информация: Сколько стоит ваучер в городах России
- Информация: США и Мировой банк содействуют приватизации в России
- В помощь предпринимателю. Малайзия

Еременко И.Н.
(исполнительный директор)

Извеков Н.Н.
Майоров Д.А.
Макаров В.В
Мичунович В.
Новиков Ю.Д.
Янин И.Т.

ИЗДАТЕЛЬ
ООО “РАУ-Университет”

Оригинал-макет подготовлен редакцией информационно-аналитического журнала “ОБОЗРЕВАТЕЛЬ -
OBSERVER”.

Адаптирован для WEB [службой поддержки](#).

ПОСТАНОВЛЕНИЕ СЪЕЗДА НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О мерах по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании и в службах информации

В настоящее время политическая цензура на государственном телерадиовещании приобрела новый специфический характер, проявляющийся в неравномерном предоставлении эфирного времени выразителям различных политических взглядов.

Учитывая остроту ситуации, необходимость устранения политического монополизма любых органов власти, политических партий, других общественных объединений и отдельных лиц на государственном телерадиовещании и в службах информации, в интересах гражданского мира и общественного согласия, в целях деидеологизации государственного телерадиовещания и недопущения неконституционного вмешательства в его деятельность, а также создания условий для объективного освещения государственным радиовещанием событий в стране и за рубежом Съезд народных депутатов Российской Федерации постановляет:

1. Впредь до принятия закона об организации телерадиовещания в Российской Федерации деятельность государственных телерадиовещательных компаний осуществлять в соответствии с Законом "О средствах массовой информации" и настоящим Постановлением. Деятельность органов управления телерадиовещанием, не предусмотренных указанным Законом, прекратить. Отменить Указы Президента Российской Федерации от 17 октября 1992 года N 1256 "О Федеральной телерадиовещательной службе "Россия" (ФТС "Россия") и от 25 декабря 1992 года N 1647 "О Федеральном информационном центре России", упразднив Федеральный информационный центр России и Федеральную телерадиовещательную службу "Россия".
2. Установить, что представительные органы государственной власти являются соучредителями государственных телерадиовещательных компаний, учрежденных соответствующими органами исполнительной власти.
3. Считать необходимым создание представительными органами государственной власти наблюдательных советов по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании. Верховному Совету Российской Федерации в двухнедельный срок разработать и принять Положение о Федеральном наблюдательном совете по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании, в месячный срок рассмотреть проект закона об организации телерадиовещания. Главными задачами наблюдательных советов по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании являются: обеспечение на государственном телерадиовещании объективного освещения экономических и общественно-политических проблем и событий; предоставление различным политическим и иным общественным объединениям равных возможностей для изложения своих точек зрения; осуществление необходимых мер по недопущению политической монополизации государственного телерадиовещания.
4. Установить, что назначение на должность и освобождение от должности руководителей государственных телерадиовещательных компаний федерального значения осуществляются по согласованию с Федеральным наблюдательным советом по обеспечению свободы слова на государственном телерадиовещании.
5. Министерству печати и информации Российской Федерации осуществлять в прежнем порядке финансирование, материально-техническое обеспечение и контроль за финансово-хозяйственной деятельностью государственных телерадиовещательных компаний.
6. Верховному Совету Российской Федерации внести изменения и дополнения в Закон Российской Федерации "О средствах массовой информации" в связи с принятием настоящего Постановления.
7. Верховному Совету Российской Федерации в двухмесячный срок внести в Уголовный кодекс РСФСР, Кодекс РСФСР об административных правонарушениях. Закон Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" иные законодательные акты изменения и дополнения в связи с принятием Закона Российской Федерации "О средствах массовой информации".
8. Министерству печати и информации Российской Федерации обеспечить контроль за соблюдением законодательства в деятельности телерадиокомпаний и иных средств массовой информации.
9. Ввести в действие настоящее Постановление с момента его опубликования.

Председатель Верховного Совета
Российской Федерации
Р.И. ХАСБУЛАТОВ
Москва, Кремль
29 марта 1993 года
N4686-1

ЗАЯВЛЕНИЕ СОЮЗА РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ

Кризис федеральной власти поставил Россию на грань национальной катастрофы. Неспособность к преодолению внутреннего конфликта между органами представительной, исполнительной и президентской власти ведет страну к окончательному разрушению экономики, разрушению государственности и способствует дискредитации идеи построения в России демократического правового государства.

Групповые интересы толкают политиков к попыткам перешагнуть через Конституцию. Стороны пытаются заполучить себе сторонников, провозглашают свои действия от имени народа, втягивают население страны на путь общественной конфронтации и противостояния. При этом вся ответственность за неустроенность и тяготы жизни населения, политическую нестабильность и практическую работу по осуществлению политических и экономических реформ ложится непосредственно на органы местного самоуправления в городах и территориях.

Трезво и ответственно оценивая сложившуюся ситуацию Союз Российских городов, объединяющий руководителей органов местного самоуправления, заявляет: Местное самоуправление едино в своей представительной и исполнительной власти. Мы едины и несем прямую каждодневную ответственность непосредственно перед населением своих городов к территорий, разделяем и несем на своих плечах все тяготы сегодняшней жизни с народом РОССИИ.

Местное самоуправление граждан, как основа государственного устройства России, непосредственно выражает интересы всего населения, напрямую связано с землей и собственностью, является заинтересованным гарантом общественной стабильности и в сложившихся условиях местное самоуправление должно стать реальной силой, способной остановить разрушительный процесс, происходящий в обществе и государстве, не допустить его развитие и распространение в городах и регионах Российской Федерации.

Мы решительно осуждаем любые политические действия, втягивающие людей в бесплодную, опасную борьбу и гражданское противостояние, намерены решительно препятствовать всяким попыткам расколоть общество, противопоставить представительную и исполнительную власть в городах России и разрушить местное самоуправление.

Мы обращаемся к Вам - руководители больших и малых городов России, народные депутаты местных Советов, работники администраций. Уважаемые коллеги! На нас лежит сегодня ответственность за мир и покой в нашем доме, мы с Вами больше всех заинтересованы в стабильности и создании достойных условий для жизни людей, создания стабильной экономической системы городов, в развитии и регулировании реформ. У нас есть все возможности вернуть людям уверенность в сегодняшнем дне, в собственное достоинство. Не позволяйте втягивать себя в пустые политические дебаты, не позволяйте себе делать любых шагов, ведущих к разжиганию конфликтов и разрушению единства местной власти. Не допускайте политических акций и любые попытки спровоцировать политическое противостояние и конфликты в наших городах.

Мы поддерживаем стремление руководителей субъектов Федерации активно включаться в процесс стабилизации обстановки в России и не допустить распространение разрушительных процессов на местах.

Мы готовы к сотрудничеству и взаимодействию в реализации Федеративного договора, к совместной работе по наполнению экономическим содержанием полномочий субъектов Федерации и развитию местного самоуправления.

Интересы народов России выше устремлений политических лидеров, действия которых привели государство к кризису федеральных органов власти, поставили российскую государственность на край пропасти. Российский народ поставлен в условия, когда федеральные органы представительной, исполнительной и президентской власти оказались неспособны преодолеть кризис в отношениях между собой и встать на конструктивный путь.

В этих условиях решение всех вопросов реформирования общества и стабилизации общества должно проводиться на основе продуманных и согласованных шагов строго в рамках конституционного процесса.

Президент Союза Российских
городов, народный депутат
Российской Федерации
В.Кирпичников

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАКАНУНЕ РЕФЕРЕНДУМА

Ю. МАРЕНИЧ, кандидат экономических наук,
депутат Октябрьского районного Совета г. Москвы

Нам задают вопрос: 1. Доверяете ли вы Президенту РФ Б.Н.Ельцину?

Выступая по телевидению 20 марта 1993 года, Б.Н.Ельцин сказал:

"В июне 1991 года вы избрали меня Президентом, доверили руководить государством -Российской Федерацией. Тогда впервые в тысячелетней истории страны был сделан выбор. Выбор главы государства и выбор того пути, по которому пойдет Россия".

Конечно, нельзя согласиться с тем, что народ, одолевший за свою историю столько врагов и построивший государство на 1/6 Земли, лишь тогда впервые сам сделал выбор своего пути, когда избрал Б.Ельцина Президентом России. Но в чем безусловно прав Б.Н.Ельцин, так это в том, что, выбирая его Президентом, люди голосовали не только и не столько за него лично, сколько за представляемую им программу.

В самом деле, что знали о нем избиратели? Что он "в течение 10 лет был первым секретарем Свердловского обкома партии, в 1985 году был избран секретарем ЦК КПСС, затем первым секретарем Московского городского комитета партии, в 1986 году - кандидатом в члены Политбюро ЦК КПСС".

Обычная биография обычного партноменклатурного работника. Зато в его программе читаем: "Забота о человеке - главная цель социализма. Необходимо сосредоточить все усилия на развитии трех наиболее важных направлений: производства высококачественных продовольственных и промышленных товаров; сферы обслуживания; жилищного строительства. В социальной политике отдать приоритет наименее социально-защищенной части общества, малообеспеченным семьям, пенсионерам, инвалидам".

Там же говорилось, что "принимая во внимание несправедливое расслоение общества по имущественному признаку, необходимо ужесточить борьбу за социальную и нравственную справедливость, добиться равных возможностей для всех граждан в приобретении продовольственных и промышленных товаров, услуг, в получении образования, в медицинском обслуживании; бороться против существующего элитарного бюрократического слоя через передачу власти выборным органам и децентрализацию политической и экономической жизни страны; создать государственно-правовой механизм, исключающий рецидивы авторитарных форм правления, волюнтаризм и культ личности..."

О Съезде народных депутатов Б.Н.Ельцин в своей программе говорил: "Высший законодательный орган страны должен выражать волю народа и препятствовать принятию ненужных, а порой и вредных решений и постановлений. Высшему органу должны быть законодательно подотчетны все без исключения правительственные, политические и общественные организации".

Вот за эту программу, представленную Б.Н.Ельциным, и голосовали люди в 1991 году, выбирая его Президентом России. Выполняет ли он эту программу? Оправдывает ли он оказанное ему доверие избирателей?

Думаю, что возобновив в памяти изложенное выше и посмотрев на то, уменьшается или увеличивается несправедливое расслоение общества по имущественному признаку; растет или сокращается производство товаров, улучшаются или ухудшаются условия получения образования и медицинской помощи, каждый сможет ответить на вопрос: Доверяете ли вы Президенту РФ Б.Н.Ельцину?" Сложнее ответить на вопросы: "Почему так происходит; какой интерес движет людьми, разрушающими экономику своей страны и государство?"

Таким интересом является материальный интерес должностных лиц органов государственной власти и управления, порождаемый их участием в частнопредпринимательской деятельности.

В Октябрьском районе Москвы депутаты райсовета поняли это уже осенью 1990 года. Именно тогда в Москве высшими должностными лицами скрытно была проведена приватизация огромного муниципального имущества без образования условий для рынка. Приватизация, создающая, по словам одного из лидеров "Демократической России" И.Заславского, "экономическую основу диктатуры, пусть не классического коммунистического образца, но тем не менее тоталитарного образца управления". Сделано все было очень просто: государственные счета, на которые ранее перечислялись платежи за аренду и пользование муниципальным имуществом, были заменены на частные. В один миг районный совет, а следовательно, и избравшие его жители района лишились всех доходов от

муниципальной собственности. Районного бюджета не стало. Новым хозяевам - высшим должностным лицам исполнительной власти - Совет народных депутатов стал не нужен, более того - опасен, и они повели борьбу за уничтожение представительных органов власти.

Поскольку сейчас по тем же причинам исполнительная власть России пытается расправиться со Съездом народных депутатов. Верховным Советом и Конституционным судом Российской Федерации, я думаю, что опыт жителей Октябрьского района Москвы может оказаться полезным не только для них.

Два сапога - пара

Выше уже были приведены слова из предвыборной листовки Б.Н.Ельцина. Сравните с тем, что говорил И.И.Заславский, добываясь голосов избирателей: "Наше объединение избирателей решило завоевать большинство в Октябрьском районе. При нашей общей победе, а не только моей лично, я смогу что-то сделать в качестве председателя райсовета. В программу входит реальная работа депутатского корпуса. Там должны быть специалисты, способные контролировать исполнительную власть".

Не прошло и двух месяцев, как И.И.Заславский отказался от предвыборных лозунгов. Раньше он писал: "В случае успеха небезызвестный принцип совмещения постов будет невыполним". Когда выборы состоялись, стал говорить: "С ходу ликвидировать эти злосчастные совмещения - значит просто тукать топором по живому... Разговоры о том, что в цивилизованных странах исполнительная власть не имеет права заниматься коммерцией, в нашей ситуации считаю доводом демагогическим. В одной из африканских стран бизнесом занимается даже сам президент".

С.Шахрай в 1990 году называл такое совмещение аморальным: "Любое подобное совмещение недопустимо и аморально, идет ли речь о Президенте СССР, о союзном министре финансов или же о председателе районного Совета. Различный уровень - от общесоюзного до районного - принципиальной роли не играет. Так же не играет принципиальной роли, на какой должности "стоит второй ногой" государственный человек: на хозяйственной, партийной... Вольно или невольно, но он будет способствовать тому, что возглавляемая организация получит преимущества хотя бы в пределах вверенной ему "епархии".

До избрания Председателем Совета и обращения муниципального имущества в частную собственность И.И.Заславский говорил: "В наше время, когда "все перевернулось и только укладывается", когда меняются фундаментальные принципы функционирования нашего государства, роль Советов существенно возрастает. Именно Совет является тем органом, где учитываются интересы различных общественных групп, политических и общественных организаций, и который должен содействовать возникновению гражданского общества".

Став собственником, он меняет свое отношение к Советам: "Взяв власть... мы фактически подвели людей к пониманию следующего шага - необходимости реформы системы власти... Лозунг этот "Вся власть Советам" какое-то время был прогрессивен, пока речь шла о том, чтобы передать всю власть от партии - Советам. ...Руководить районом должна небольшая группа лиц... Если райсовет неожиданно прикажет долго жить, то... управление районом станет более эффективным".

Само собой понятно, что дело не только в форме государственной власти. Вслед за образованием хозяйственных монополий, управляемых новыми феодалами и неподконтрольных выборным органам, следуют все более значительное разбалансирование и сокращение производства, распад производственных связей, полный развал рынка, и, как следствие всего этого, острейший дефицит товаров и услуг, гигантский рост цен.

Поскольку власть формируется по территориальному признаку, то земля и недвижимость, находящиеся в компетенции местных органов власти и обращаемые в частную собственность их должностных лиц, выпадают из ведения центральных органов.

Возможность личного присвоения денационализируемого имущества, предоставляемая совмещением должностей, зависимость объема присвоения от суверенитета местной власти на территории порождают многочисленные конфликты, следствием которых становятся распад страны на множество "удельных княжеств", обострение межрегиональных отношений, которые в отдельных случаях в угоду и для прикрытия власть имущих облекаются в формы межнациональных или (и) религиозных распрей. Сейчас эти процессы, благодаря участию должностных лиц исполнительной власти в частном бизнесе, охватили уже всю территорию страны. Вопрос 2. "Одобрят ли вы социально-экономическую политику, осуществляемую Президентом РФ и правительством РФ с 1992 года?"

Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим, к чему привела эта политика в Москве. Ухудшение экономической ситуации в городе в ходе осуществления социально-экономической политики налицо, и перспектив ее быстрого улучшения не прогнозируется. Причин этому много. Ряд из них можно выделить на примере важнейшего звена рыночной реформы в Москве - приватизации.

Правительство Москвы, чтобы проводить самоприватизацию, востребовало себе особые права и условия проведения приватизации, получило их незаконным путем от Президента и несомненно злоупотребило дополнительными

полномочиями. Речь идет прежде всего об Указах Президента от 29 декабря 1991 года "О дополнительных полномочиях органов управления города Москвы на период проведения радикальной экономической реформы" и от 12 января 1992 года "Об обеспечении ускоренной приватизации муниципальной собственности в городе Москве", из-за которых бюджет города лишился миллиардов рублей.

Эти Указы Президента положили начало деструктивному отношению к Федеральному законодательству, изменили саму идеологию Закона о приватизации, основанную на необходимом балансе полномочий двух систем органов, осуществляющих процесс приватизации.

Положение, утвержденное Указом Президента Российской Федерации от 12 января 1992 года превратило правительство Москвы, а точнее его должностных лиц, занятых частным бизнесом, фактически в единственных получателей и распорядителей всех финансовых средств от приватизации. Тем самым московский городской Совет народных депутатов был фактически отстранен от контроля за использованием этих средств, лишился источников доходов в городской бюджет.

Приведу здесь лишь два конкретных примера совмещения власти и бизнеса в руках высших должностных лиц Москвы. 29 ноября 1991 года Московская регистрационная палата выдала временное свидетельство N 005113 о регистрации Товарищества с ограниченной ответственностью - Фонд развития международного университета. Его учредители - физические лица:

- Быстров Е.И. - тогда и сейчас советник мэра, 13,5% капитала Фонда;
- Попов Г.Х. - тогда мэр, 20% капитала Фонда;
- Ресин В.И. - тогда и сейчас первый заместитель премьера правительства Москвы, 13% капитала Фонда.

Согласно Уставу Фонда вкладом его участников могут быть здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями и оборудованием, а также личные неимущественные права (в том числе на интеллектуальную собственность), денежные средства в рублях и в иностранной валюте. Стоимость вносимого имущества определяется совместным решением участников фонда.

Вкладом Е.Быстрова, Г.Попова, В.Ресина в уставной фонд этого товарищества с ограниченной ответственностью является, в том числе, здание по Савельевскому пер., дом 6, бывшее до того муниципальной собственностью, в котором с 1990 года размещается Центр культуры "На Остожье".

25 августа 1992 года премьер правительства Москвы Ю. Лужков подписал постановление № 686 о предоставлении в пользование земельных участков, площадью 0,4 га по Университетскому проспекту, владение 6, корпуса 3 и 4 Российскому экологическому центру под строительство двух жилых домов. Названный Фонд учрежден другим фондом, учредителями которого в свою очередь являются физические лица: М.Н.Полторанин, Г.Х.Попов, А.А.Собчак, Ю.Э.Андреев, Е.В.Котова.

Таких примеров очень много, хотя органы исполнительной власти Москвы всячески препятствуют ознакомлению с материалами по вопросам приватизации и необходимыми сведениями по состоянию объектов приватизации.

Все это позволяет небольшой группе руководителей исполнительной власти Москвы вести приватизацию в интересах руководителей ранее сложившегося отраслевого управления, стремиться к совмещению административно-управленческих и хозяйственных функций, делегировать управленческие полномочия хозяйственным организациям, создаваемым, как правило, бывшей или сегодняшней "номенклатурой" специально для этих целей.

"Ускоренная" приватизация в Москве с монополизацией этого дела в руках Правительства Москвы не привела к ускорению приватизации. Приватизация идет вяло, приватизируются главным образом рентабельные предприятия, бюджет практически ничего не получает от этого процесса, смена собственника не сказывается на эффективности деятельности приватизированных предприятий, поскольку остается неизменной сама система централизованного управления.

Таким образом, ни город, ни потребители, ни граждане как собственники ничего от приватизации не получают. Зато чиновничья номенклатура остается, как прежде, не только у руля хозяйственной деятельности, но получает дополнительные возможности для проведения собственной политики, так как именно она распоряжается контрольными пакетами акций "приватизированных" предприятий. Кроме того, в процессе "ускорения" приватизации нарушен порядок и процедура передачи в частную собственность государственного и муниципального имущества; наблюдается множество нарушений в условиях оценки собственности и формирования уставных фондов вновь создаваемых предприятий и объединений.

В этих условиях излишняя централизация управления, распространение административных методов на все

направления деятельности, включая те, которые могут выполняться рыночными структурами, создают почву для злоупотребления служебным положением и коррупции. Примером такого подхода является существование АО "Оргкомитет", которое проводит аукционы по продаже жилья и прав на московскую прописку. Бесконтрольное самоуправство высшего руководства Москвы проявилось в монопольном и негласном распоряжении лучшей землей города.

Высшие должностные лица Москвы (гг. Попов, Лужков) создали У КОСО (Управление коммунальной собственности на территории Октябрьского района) и делегируют ему полномочия Моссовета и Мосгорисполкома быть владельцем земельных участков и другой коммунальной собственности, выступать арендодателем.

Далее, решениями Мосгорисполкома N 138 от 21 января 1991 г. и N 400 от 26 февраля 1991 г. У КОСО безвозмездно передаются 925 зданий, право заключения договоров аренды земельных участков и право разрабатывать технико-экономические расчеты на застройку земельных участков на территории района.

Таким образом, огромное имущество вывели из под прямого контроля законного собственника. Но УКОСО никак не может выступать представителем собственника, и Моссовет, а тем более председатели Моссовета и Мосгорисполкома не могли делегировать ему эти полномочия. При отводе земельных участков и сдаче их в аренду в пределах городской черты решения правомочен принимать только Мосгорсовет.

Более того, в соответствии со ст. 92 Жилищного кодекса Российской Федерации для вынесения решения об изъятии земельного участка с целью последующего выселения граждан из расположенного на нем жилого дома требуется наличие государственных и общественных нужд. Между тем, выяснить характер этих нужд без проведения референдума либо социологического опроса, даже без обсуждения вопроса на сессии Моссовета, невозможно.

Используя свое монопольное право, учредители УКОСО (высшее руководство Москвы) становятся совладельцами каждого предприятия, которому сдают в аренду земельные участки. При этом арендодатель одновременно становится арендатором и по существу сдает землю а аренду самому себе.

Подобные договоры аренды лучшей московской земли носят явно односторонний характер - у иностранных арендаторов гораздо больше прав, чем у арендодателя. Так, для арендатора заранее предрешается, что все права третьих лиц на земельные участки теряют силу; арендодатель обязан за свой счет содержать подъездные пути к земельному участку, своевременно строить, содержать все необходимые линии и коммуникации на земельном участке для регулярного и надлежащего газо-, тепло- и электроснабжения; арендатор может без ограничения сносить, строить или реконструировать любое здание в целях сооружения гостиницы, конторских, торговых или иных помещений сервиса и коммунально-бытового обслуживания; арендатор на много лет освобождается от арендной платы: любые пошлины, сборы и налоги, связанные с владением земельным участком, будут уплачиваться арендодателем. Арендодатель обязуется при первой возможности в законодательстве продать или передать эту землю в собственность арендатору.

Главное и наиболее возмутительное в этом перераспределении собственности и земли - это полное игнорирование прав и законных интересов жителей Москвы и трудовых коллективов.

Арендодатель обязуется выселить жителей с отведенных территорий и перевести предприятия в определенные сроки в другие места. При этом ни сами жители районов, ни предприятия и их трудовые коллективы согласия на подобного рода действия, насколько известно, не давали. Тем самым нарушены нормы целого ряда законодательных актов Российской Федерации, в том числе Жилищного кодекса. Гражданского кодекса. Закона о предприятиях и предпринимательской деятельности и др. Кроме того, мы игнорируем ряд жестких экономических запретов.

Запрет первый. Существует предел, дальше которого концентрация собственности в одних руках (имущества во власти одного лица) становится смертельно опасной для общества. Экономика любой страны, большой или малой, не может быть эффективной, если разделение труда и пропорции общественного производства регулируются в ней как на фабрике из одного центра. Определение эффективных направлений в развитии общественного производства невозможно без рыночных цен.

Существование последних предполагает несколько условий. Одно из них - наличие многих производителей, не связанных между собой внеэкономическим принуждением в выборе того, что именно, в каком количестве, из каких ресурсов, как и когда они должны производить, и где, кому, по какой цене, когда и как сбывать свою продукцию.

Рыночный механизм эффективен только тогда, когда в экономике нет монополистических элементов, т.е. когда никто из тех, кто продает или покупает какой-либо товар, не может делать это в таких количествах, чтобы самостоятельно влиять на его цену. Достаточно возникнуть хотя бы одной устойчивой монополии, чтобы условия конкуренции нарушились и рынок из элемента организации экономики превратился в механизм ее разрушения.

Поэтому, когда то или иное предприятие, доминирующее на рынке, не может быть разукрупнено, оно должно передаваться под непосредственный контроль государства.

Национализация экономики, а проводилась она во многих странах, включая такие, как Франция и Великобритания, - первая естественная попытка общества найти узду на возникающие монополии в производстве. Она имеет свои границы. Они подвижны. Минимальный объем - когда под властью государства находятся лишь физически нераздельные монополии. Если баланс нарушается, встает вопрос либо о национализации, либо о денационализации, т.е. о переходе имущества или из частной в государственную или из государственной в частную собственность, в том числе кооперативную, коллективную, акционерную и т.д. Последнее называют еще приватизацией.

Приватизация - разовый акт. Одно и то же имущество может быть приватизировано только единожды. Раз став чьим-то, оно уже дальше будет просто покупаться, продаваться, перепродаваться своими новыми хозяевами, но только больше не приватизироваться. Но приватизация не только бессмысленна, но смертельно опасна, если ей не предшествует демонополизация.

Такие процессы всегда очень болезненны и если идут не конституционным путем на компенсационной основе, а путем волевых решений и экспроприации, то неизбежно приводят к крупным социальным взрывам и гражданской войне.

Запрет второй. Условия для рыночного регулирования экономики стихийно не создаются. Они - результат целеустремленного, осознанного формирования и постоянного поддержания государством одинаково обязательных для всех правил ведения рыночных операций и правил, исключающих образование долговременных монополий. Чтобы противостоять естественному стремлению каждого собственника к достижению для себя монопольного положения на рынке, необходимо эффективное внеэкономическое принуждение.

Те должностные лица органов государственной власти, которым доверено обществом контролировать исполнение законов и осуществлять прямое управление предприятиями государственной собственности, ни в коем случае не могут ни сами лично, ни через своих представителей вести самостоятельную предпринимательскую деятельность или вмешиваться непосредственно в самостоятельную, инициативную деятельность других субъектов собственности.

На рынке, как и на спортивной арене, нельзя одновременно и играть на стороне одной из противоборствующих сил, и быть судьей этого же состязания.

Совмещение власти с бизнесом, если оно имеет место, создает столь мощный стимул и возможности для разрушению государственной собственности и создания частных монополий, что крах общественного производства становится неизбежным.

Запрет третий. Чтобы само государство не превратилось в монополию, нельзя допускать концентрации всей политической власти в руках какого-либо одного аппарата. Необходима высокоразвитая система разделения и взаимозависимости законодательной, исполнительной (потому и исполнительной, что не создает, а только исполняет законы) и судебной властей.

Общество, национальное хозяйство которого основано на конкуренции собственников и форм собственности и регулируется рынком, в целях сохранения своей жизни, должно постоянно заботиться о том, чтобы никто не мог в одно и то же время занимать руководящую должность в органах государственной власти или управления и вместе с тем принимать участие (в любой форме!) в непосредственном руководстве предприятием (предприятиями) частного бизнеса.

Если вследствие исторических особенностей развития страны общественное сознание ее (традиции, обычаи, мораль, уровень развития законодательства и т.д.) допускает, чтобы один и тот же человек мог непосредственно или через своих представителей В ОДНО И ТО ЖЕ ВРЕМЯ участвовать в руководстве государственным органом власти и предприятием частного бизнеса, и нет общественных сил изменить такое положение, то страна неизбежно придет: в экономике - к монополизму, огромному дефициту всех товаров и росту цен; в межчеловеческих отношениях - к многочисленным конфликтам (гражданским, национальным, религиозным, местническим и т.д.); в политике - к жестокой диктатуре монополиста - собственника.

То, что мы имеем у нас сейчас: - товарный дефицит; недоедание и надвигающийся и уже ставший реальностью в отдельных регионах голод; распад всех производственных связей; распад страны на удельные княжества; гражданскую войну; множество людей, оказавшихся на чужбине в родной стране; тысячи беженцев; массовый и постоянно растущий терроризм с реальной угрозой применения оружия массового поражения, включая ядерное - все это результат забвения нами трех названных выше запретов.

Мы не первые, оказавшиеся в такой ситуации. История знает цивилизации, где надобность в единой ирригационной системе порождала монопольную собственность. Там совмещение власти с хозяйственной деятельностью было жизненной необходимостью.

Единственной общественной формой воспроизводства жизни при такой собственности было всеобщее деспотическое рабство. Властелином -хозяин ирригационной системы. Это так называемый азиатский способ производства, хотя встречался он не только в Азии.

Такая общественная форма производства всюду оказывалась тупиковой ветвью. Когда, в силу каких-либо обстоятельств, пропадала надобность в системах, пригодных к техническому управлению ими только из одного центра, власть имущие, стремясь сохранить свое господство, начинали придумывать и обосновывать такие проекты, чтобы их можно было выполнить только под руководством из одного центра.

Ситуация сейчас такова, что если мы хотим не то что хорошо, а просто нормально жить, мы должны остановить совмещение власти и бизнеса. Ибо последнее ведет к тому, что под лозунгом перехода к рынку идет захват руководителями исполнительной власти земли и недвижимости на подведомственной им территории в свою частную собственность. Создается экономическая основа неофеодального деспотического государства. Восстанавливается командно-административная система централизованного управления единым хозяйством в пределах удельного княжества монополиста - собственника.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

ЖЕНЩИНЫ И КОНВЕРСИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Г. СИЛЛАСТЕ,

профессор кафедры социологии лально-психологического центра
Российской академии управления доктор философских наук,
Президент Международной ассоциации "Женщины и развитие"

Конверсия (от латинского слова *conversio* - превращение, изменение) - перевод промышленности с военного производства на выпуск гражданской продукции или наоборот. После первой и второй мировых войн многие страны осуществляли конверсию. Как правило, везде на сопровождалась огромными расходами, массовой безработицей, переквалификацией сотен тысяч людей. Наш, российский путь, пожалуй, более болезненный, чем известный исторический опыт.

На протяжении десятилетий в экономике советского государства оборонная промышленность занимала особое привилегированное место. Оно определялось внешней и военной политикой страны, рассматривавшей оснащенные современным оружием Вооруженные Силы в качестве гаранта безопасности. Для "оборонки" не жалели ни средств, ни сил, ни кадров. Военная индустрия всегда имела гарантированные правительственные заказы, не испытывала нужды в государственном финансировании, скрывала свои трудности за глухой стеной секретности. Оборонные предприятия были оснащены передовой техникой, обладали современной технологией, кадрами высококвалифицированных специалистов, ученых, рабочих.

Конверсия на оборонных предприятиях начала проводиться с 1989 г., когда впервые были резко уменьшены военные расходы; они составили 77,3 млрд. руб. Однако политика конверсии с самого начала осуществлялась без научно разработанного плана, без выделения средств, поспешно. Это создавало угрозу развала целой отрасли экономики, находившейся на мировом уровне технологических процессов, приводило к свертыванию дефицитнейшей наукоемкой продукции, к потере опытных кадров или их де-профессионализации. В результате выпуск военной продукции в 1992 г., по оценкам вице-преьера российского Правительства Г. Хижа, по сравнению с 1988 г. уменьшился почти в 4 раза. В 1991 г. в России высвобождено из оборонного комплекса 300 тыс. человек; мрачный прогноз на 12993 год - 1,5 млн. человек. России потребуется примерно 150 млрд. долл. в течение 15 лет, чтобы осуществить конверсию военно-промышленного комплекса.

Полезно учесть и не столь давний мировой опыт. Как отмечал доктор экономических наук А. Дынкин, начиная с 60-х годов в мире не было практически примеров успешного осуществления крупномасштабной конверсии. Более того, многочисленные зарубежные неудачные попытки производителей оружия перейти на гражданские рельсы привели к выводу о взаимоисключающих целях организаций, работающих на государство, с одной стороны, и фирм, конкурирующих на рынке - с другой, если у первых процесс нововведений определяется логикой развития военной техники и военной технологии, то у вторых - требованиями потребителей. Однако, не принимая в расчет мировой опыт, Россия вновь решила пойти "собственным путем".

На протяжении последнего года в политику конверсии внесены коррективы. Поспешно-авантюристическая ломка военного производства уступает место реалистическому подходу. Программа конверсии уточняется и, возможно, примет не столь обвальныи характер.

Заканчивается разработка национальной политики, которая определит место российской военной промышленности на мировом рынке. А пока в программах конверсии участвуют около 1300 предприятий оборонного комплекса. Переход к рыночным отношениям в "оборонке" имеет свои особенности не только в производственно-технологической сфере, но и, прежде всего, в сфере кадров. Что касается женщин, занятых в оборонной промышленности, то об их составе, численности, положении, проблемах, перспективах почти ничего не известно даже органам управления, включая службы занятости.

Цель настоящего исследования - изучение общественного мнения женщин на оборонных (преимущественно авиационных) предприятиях по злободневным вопросам конверсии и перехода к рыночным отношениям в отрасли, их социально-психологической адаптации к новой обстановке, выработка рекомендаций по социальной защите женщин-специалистов, занятых в оборонной промышленности.

Предмет данного исследования - общественное мнение женщин о политике конверсии, ее осуществлении, результатах и перспективах. Работа выполнена научным коллективом ГАЛ-СИ под руководством Галины Силласте, профессора Российской академии управления, доктора философских наук, Президента Международной ассоциации "Женщины и развитие" на оборонных предприятиях, преимущественно авиационных, но также радиоэлектроники, общего машиностроения (Москвы, Московской области, Нижнего Новгорода, Таганрога, Тамбова, Астрахани) летом

1992 г. Исследование - отраслевое. Объем выборки 500 респондентов.

Опрос проведен совместно с Государственным научно-исследовательским институтом авиационных систем по заказу департамента труда и занятости правительства Москвы.

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

До последнего времени оборонные предприятия были наглухо закрыты для социологов. Ситуация коренным образом изменилась. У социологов появилась возможность социально-психологического анализа в трудовых коллективах "оборонки", и, прежде всего, положения женщин. Использование рабочей силы которых в оборонных отраслях индустрии нередко скрывалось. Даже в настоящее время мы не располагаем официальными статистическими данными о численности работниц на оборонных предприятиях.

Дело, разумеется, не только в проникновении ученых в "запретную для опроса зону", хотя для научного поиска и это немаловажно. Женские коллективы в "оборонке" - элитные, профессионально подготовленные, с высоким техническим образовательным цензом и многолетним опытом работы на основном предприятии. Опрос показал, что 70,7% женщин имеют высшее и незаконченное высшее образование и только 0,6% - начальное: 3% респонденток являются кандидатами и докторами наук.

Женщины работают на своих предприятиях длительное время: 56,3% опрошенных свыше 20 лет. Они в своем большинстве привыкли к материальной обеспеченности, гарантированной социальной защищенности и устойчивости, профессиональному росту. Отношение женщин к конверсии противоречивое. С одной стороны, часть респонденток считает конверсию своевременной и необходимой (20,2 %), с другой - большинство (54,4 %), не отрицая необходимости конверсии, не одобряет темпы и методы ее проведения; 23,3% осуждают конверсию как вредную (11,3% своего отношения не определили).

Таким образом, лишь одна женщина из пяти безоговорочно поддерживает политику конверсии. Все остальные относятся к этой политике критически. В любом случае на предприятиях "оборонки" конверсионные процессы не встречают массовой поддержки в женской среде. Причем критический настрой женщин не имеет отвлеченного, абстрактного характера. Наоборот, он конкретен и реален. На вопрос: "Что вызывает у Вас беспокойство в связи с конверсией в России" ответы были следующие: угроза массовой безработицы (58%); распыление высококвалифицированных специалистов (56,7%); отсутствие обоснованной программы конверсии (46,7%); некомпетентность политических руководителей, ответственных за проведение конверсии (42%) снижение обороноспособности России (39,1%). Итак, на первом плане - причины недовольства социального характера. на втором - политического, на третьем - производственно-технического. Несомненно, женская техническая элита критикует политику конверсии и ее главные последствия со знанием дела.

Последствия конверсии для женщин на производстве

Конверсия в оборонных отраслях еще не стала глубинной и всеобъемлющей. Конверсия затронула "очень существенно" 24,6% и "не существенно" - 17,2%. Считают, что их конверсия не затронула 40,8%, и затруднились ответить 17%. Из этих цифр следует, что 58% работниц конверсионные процессы еще непосредственно не коснулись. Следовательно, поскольку речь идет о весьма значительной части персонала оборонных предприятий, их переход на выпуск гражданской продукции осуществляется отнюдь не быстрыми темпами - и, видимо, в ближайшие годы "оборонка" решающей (точнее: первостепенной) роли в ликвидации товарного дефицита не сыграет.

И все-таки, что положительного принесла конверсия каждой из респонденток на ее конкретном предприятии? Ответ - "ничего" (89,2%) - почти единодушный. Подчеркнем необычное обстоятельство. Главные потери к нынешнему времени для женщин - морально-нравственные, социально-психологические. У них появились чувства неполноценности, ненужности (43,1%), стали проявляться раздражение, неудовлетворенность в отношениях внутри коллективов (40,8%), ощущение безразличия к своей судьбе как профессионала со стороны руководителей всех рангов на своем предприятии (50%).

Отмечают ли опрошенные женщины "плюсы" конверсии для них лично? Да, хотя и весьма скромные: расширение самостоятельности в работе (4%); улучшение личного материального положения (2,3%); более частые профессиональные контакты с зарубежными коллегами (1,5%); повышение по службе (0,2%).

Наибольшую поддержку политика конверсии получает у замужних работниц пенсионного возраста: у каждой третьей 51-55-летней и каждой четвертой - свыше 55 лет. Молодые же работницы (до 30 лет (незамужние) относятся к конверсии наиболее критично: поддержку ей высказывают лишь 13,4% опрошенных.

Очевидно, что конверсия связана с огромными материальными потерями, с массовыми сокращениями персонала, с невзгодами "трудностями для многих тысяч рабочих и работниц. Во имя чего все это? Во имя перехода к новой экономической структуре - рыночной экономике. Но в какой мере проводимая в России конверсия соответствует рыночным отношениям? По мнению 26,3% "не соответствует совершенно", а 17,8% высказываются еще

определенное "не только не соответствует, но противоречит им". Таким образом, в общей сложности 44.) % респонденток ставят под сомнение и только 3,2 % признают соответствие нынешнего конверсионного курса требованиям рыночной экономики.

Зависимость оценок соответствия политики конверсии рыночным отношениям от социально-демографического состава респондентов (в % опрошенных)

Мнения о степени соответствия

характеристики опрошенных	Соответствует в полной мере	Совершенно не соответствует	Не только не соответствует, но и противоречит	Не знаю
В среднем по массову		26,3	17,8	52,0
По возрасту				
18-29 лет	5,0	26,0	16,9	51,1
30-39 лет	9,7	19,7	19,7	50,9
40-49 лет	15,4	10,3	15,8	57,9
50-59 лет	—	52,9	11,8	33,3
60 лет и старше	—	26,3	26,3	47,1
По образованию				
высшее	—	34,5	13,8	51,7
среднее	—	29,9	14,9	52,3
среднее специальное	—	28,1	30,0	29,6
начальное	4,1	27,6	22,1	45,5
неграмотные	6,5	20,0	10,0	64,0
По семейному положению				
незамужем	—	18,3	22,7	59,1
замужем	1,6	40,3	9,7	48,5
в разводе	3,9	26,4	18,3	50,3
вдова	3,1	13,4	23,1	59,5
По месту жительства				
в городе	—	17,8	23,5	52,8
в сельской местности	—	—	—	—

Перспективы конверсии в оценках женского общественного мнения в целом пессимистические. Прежде всего, респондентки отмечают, что характер производства на их предприятиях изменился незначительно (34,2%) или никак не изменился (31,2%), 31% опрошенных не определили свою позицию. Фактически эти показатели означают, что, во мнению 95% респонденток, не подготовлена база для коренных перемен в оборонных производствах на пути их перехода к рыночным отношениям.

Дальнейшую конверсию не связывают для себя "ни с чем хорошим" - каждая третья, с дальнейшим понижением уровня жизни и обнищанием - каждая четвертая, с потерей веры в будущее и отчаянием - каждая девятая. Рассчитывают на сохранение нынешнего уровня жизни 8,5%, а на его повышение - 14,6% респонденток. Считают, что положение улучшится не раньше 1994 г. 15,9%, в том числе "значительного улучшения" ожидают 3,4%. От ответа воздержались 60% респонденток.

Эти оценки - один из элементов общего резко снизившегося уровня социального оптимизма женщин. Как свидетельствуют итоги исследования. не спокойны за будущее свое и своей семьи 86,4% опрошенных, своего города - 67,5%, в целом России-76,6%. Это самый низкий уровень социального оптимизма в женской среде за последние 40 лет.

Естественен вопрос: "Что же необходимо для развития рыночных отношений в оборонной промышленности?" Уже сама иерархия ответов представляет интерес. На первом месте - обеспечение социальных Гарантий (54,4%); на втором - политическая стабильность в стране (47,3%); на третьем-отказ от коренной ломки технологических процессов, сохранение конкурентоспособности наукоемких производств (37,6%) и единого экономического пространства (36,1 %); на четвертом - поэтапность вхождения в рыночные отношения (30,1%). Часть -16,8% -вообще не поддерживает формирование рыночных отношений в оборонной промышленности.

Причины увольнений женщин в оценках женского общественного мнения. С подачи средств массовой информации в обществе распространилось представление о том, что началось нарастающее обвальное увольнение женщин в оборонной промышленности.

Результаты исследования показывают, что 63,5% респонденток считают свое положение на предприятии в связи с конверсией неопределенным: у них нет уверенности в том, что они сохранят свое рабочее место. Оснований для тревоги у женщин достаточно. Увольнения стали повседневной действительностью. Каковы их причины?

Главная причина увольнения - социальная дискриминация женщин, явная и скрытая, по признаку пола (42%), (в т. ч. 20% респонденток, которым "истинные причины не понятны). В большинстве случаев администрация предприятий стремится скрыть истинные причины увольнений женщин, ссылаясь на невозможность предоставить им сокращенный рабочий день или скользящий график, на частое пользование больничным листом по уходу за детьми, на близость

пенсионного возраста. Такие аргументы, как изменение профиля предприятия (6,2%) или его закрытие (5,3%) используются руководителями предприятий редко. Но в целом искусственно (во многих случаях) создается такая психологическая и служебная атмосфера, которая вынуждает женщин (18,5%) уходить с работы "по собственному желанию".

Так в оборонной промышленности искусственно создается текучесть женских кадров, формируются условия для массовой женской безработицы.

Социальную защиту женщин при переходе к рынку существующее законодательство, по мнению опрошенных (69,9%), не обеспечивает совсем. Традиционная вера женщин в помощь со стороны государства, властей, общественных движений подорвана. Надеются на содействие женских союзов, ассоциаций - 2,5%, профсоюза - 1,5%, "на вмешательство вышестоящей организации" и того меньше - 0,6%. Руководители нижнего звена на предприятиях относятся к респонденткам безразлично, их не волнует, те они окажутся после увольнения (53,7% опрошенных).

Возникает нечто вроде многоступенчатой лестницы официального равнодушия по отношению к работницам оборонки". В итоге 43,9% "ни на кого и ни на что не рассчитывают", кроме самих себя.

При этом большинство работниц (62,2%) связывают свою судьбу с сохранением рабочего места на том же предприятии, в пять раз меньше тех, кто ориентируется на работу только в государственном секторе экономики. Часть (18,3%) надеется на совместительство, которое давало бы дополнительный заработок при сохранении основного рабочего места из государственном предприятии.

Опрос выявил две основные ориентации: как на государственный, так и на частный сектор производства (3,8%). В четыре раза больше женщин хотели бы работать на совместном (или малом) предприятии. Для многих женщин это означало бы и переход в другую отрасль промышленности (такое стремление проявляют 6,2% респонденток). Приведенные выше показатели свидетельствуют о том, что женщины, занятые в "оборонке", несмотря на присущий им консерватизм подходов, проявляют тенденцию к смене традиционных трудовых ориентации.

Женщины и биржи труда

Биржи труда как инструмент трудоустройства все еще не восприняты массовым женским сознанием и не вызывают у женщин доверия. Только 3% опрошенных считают, что биржа труда способна помочь им, если возникнет необходимость трудоустройства. Тем не менее многие считают (29%), что они прибегнут к услугам биржи труда, если будут вынуждены искать работу. Существенно и то, что каждая вторая из опрошенных (а точнее, 53,7%) еще не определила свою позицию.

Уровень реальной и потенциальной обращаемости женщин, высвобождаемых из оборонных предприятий, на биржи труда в зависимости от регионов, возраста и семейного положения респондентов (в % опрошенных)

Характеристики опрошенных	Реальная обращаемость		Потенциальная обращаемость		
	"Обращаетесь ли к услугам биржи труда в своем городе?"		"Предпочли бы такую шаг, если будете вынуждены искать работу?"		
	Да, обращалась	Нет, не обращалась	Да, предпочту	Нет	Не могу сказать
В среднем по массову		97,9	29,1	17,0	53,7
По регионам:					
Москва	3,3	97,7	29,2	18,3	52,5
Московская обл.	2,7	97,3	24,5	17,0	58,5
Татарстан		100,0	15,8	15,8	68,4
Нижегородская обл.		100,0	23,5	17,6	58,9
Тамбов	2,9	97,1	64,5	8,8	26,5
Астрахань	20,7	79,3	41,8	6,9	51,7
По возрасту:					
до 30 лет	3,0	97,0	16,4	19,4	64,2
31-40	2,2	97,8	37,0	16,3	46,7
41-50	3,8	96,2	28,3	17,2	53,5
51-55	—	100,0	31,0	14,0	55,0
свыше 55 лет	—	100,0	19,0	27,3	53,7
По семейному положению:					
незамужем	2,0	97,9	34,7	16,7	48,3
замужем	1,6	98,4	29,6	16,4	54,0
в разводе	4,6	95,4	21,5	18,5	60,0
вдова		100,0	17,6	29,4	52,9

Отношение женщин к двум моделям поведения в условиях перехода к рыночной экономике, предлагаемых официальной пропагандой. Стереотип первый: Оставить работу и вернуться в семью, к детям". Сама по себе идея весьма благоприятно встречена в женской среде с высоким образовательным цензом и не менее высоким уровнем

женской эмансипации. Но действительность не позволяет этого сделать, хотя теоретически идею поддерживают 54% респонденток. Но у 20,6% перспектива полного "возврата" в семью вызывает решительные возражения: "Не согласна, буду работать в любом случае".

Таким образом, идея нежизнеспособна в настоящее время. Поэтому только 3% опрошенных смогли перейти на полное иждивение мужа. Для остальных зарплаты мужа недостаточно для содержания семьи.

Пока не находит практического подтверждения и другой официальный стереотип: "Каждой женщине - собственное дело". И в данном случае опрос выявил существование глубокого разрыва между абстрактной поддержкой женщинами женского предпринимательства и воплощением идеи в жизнь. Показатель неожиданный: 69,5% опрошенных на оборонных предприятиях женщин поддерживают полностью или частично предпринимательскую деятельность женщин. Но готовы сами заняться предпринимательством и знают, как это сделать, только 7%. А не готовы к предпринимательской деятельности и не хотят ею заниматься каждая третья респондентка. Таким образом, существует резкое несоответствие между абстрактными пожеланиями и их практическим осуществлением. Декларации о якобы успешно развивающемся женском предпринимательстве пока остаются декларациями, не подкрепленными реальными фактами.

Прогнозируемая ситуация. Свивальная напряженность в женской среде на оборонных предприятиях возрастает и будет обостряться в ближайшем будущем. Среди респонденток преобладающими являются настроения разочарования, раздражения, и особенно чувство тревоги за будущее свое и своей семьи. за безопасность России и народа. Возрастает агрессивность среди женщин "оборонки", их готовность к активным действиям в случае возникновения к оптических ситуации-социально-экономической. политической, военной, межнациональной.

Не случайно женский прогноз предусматривает дальнейшее ухудшение ситуации на оборонных предприятиях и допускает возможность небольших позитивных сдвигов не ранее 1994 г. Женщины не ожидают для себя я своих предприятия ничего хорошего от конверсии при ее дальнейшем осуществлении в нынешних формах и нынешними методами. Осуществление конверсии связывается с новым понижением уровня жизни, обнищанием, сокращением производства и даже боеприпасам предприятий.

Опрос приводит к выводу о необходимости углубления конверсии с учетом профессиональных интересов женщин, занятых в "оборонке", разработки вопросов перспективного финансирования конверсионных процессов; более строго учета интересов безопасности Россия: необходимости в современных условиях выгодного для нашего общества использования торговли на мировом рынке оружия, отказ от которой не может быть оправдан никакими гуманными идеями (сколь благородными они бы ни были).

Некоторые выводы

1. Очевидна необходимость внесения в концепцию конверсии уточнений и дополнений, связанных с положением женщин на оборонных предприятиях, вопросами их занятости, увольнения и трудоустройства.
2. Целесообразно создать систему переквалификации в оборонной промышленности, включающей смену профессий, прежде всего на самих оборонных предприятиях, что позволит наиболее полной мере учесть высокий уровень специального технического образования, профессионализма и практический опыт работниц, исключить их социальную дискриминацию. При подготовке конверсионных программ в различных сферах оборонной промышленности или внесении в них существенных изменений проводить их соиио-генлерную экспертизу.
3. Систему женской переквалификации следовало бы приспособить к особенностям двух основных категорий, занятых в "оборонке": специалисты высшей квалификации в "мозговых центрах" (КБ генеральных конструкторов и опытные заводы); женщины, занятые в массовом производстве оборонной продукции, главным образом на военных предприятиях провинциальных городов России.
4. Для той части женщин, которые лишены возможности сменить рабочее место или получить новую профессию на своем предприятии, биржам труда целесообразно создавать специальные курсы переквалификации для уволенных с предприятий оборонного ком плекса с тем, чтобы можно было использовать их знания и опыт в тех отраслях, где они могут оказаться полезными.
5. Следует разработать систему социальной защиты женщин, высвобождаемых в процессе конверсии. В качестве временной меры можно принять принцип КВОТ, в соответствии с которым доля женщин в числе увольняемых работников не должна превышать их доли в общей численности занятых на предприятии.

ХРОНИКА МНОГОПАРТИЙНОСТИ

10 марта

Распространена позиция "Гражданского Союза" к VIII Съезду народных депутатов РФ. ГС призвал съезд положить конец противоборству властей, сформировать коалиционное правительство с учетом предложений субъектов федерации и ведущих политических сил, добиться расширения полномочий и гарантировать самостоятельность кабинета. Было заявлено, что блок поддержит проведение 11 апреля референдума с вопросом о досрочных выборах Президента и депутатов всех уровней в случае, если урегулирования конфликта властей на съезде достигнуто не будет.

Распространено заявление "Движения в поддержку парламентаризма в России", в котором выражается обеспокоенность активизацией сил, стремящихся к установлению режима личной власти. По мнению авторов заявления, единственной основой для разрешения кризиса был и остается действующий Основной закон, потенциал которого далеко не исчерпан. Преждевременная же его ревизия может привести к усилению межэтнических и территориальных конфликтов, нарастанию экстремизма в обществе, подчеркивается в документе. В своем Меморандуме Движение выступило против принятия нового Основного закона, за стабилизацию конституционного строя РФ на основе действующей Конституции, за поэтапный, эволюционный подход в конституционном строительстве.

Прошло совещание представителей "правоцентристских" партий и движений с участием лидеров Русского Национального Собора (А.Стерлигова) и Союза возрождения России (Д.Рогозина). Состоялся обмен мнениями по острым политическим и социально-экономическим проблемам. Достигнута договоренность о том, что такие политические консультации будут регулярными. Создана рабочая группа для совместной подготовки проекта нового Основного закона России.

11 марта

"Гражданский Союз" выступил с обращением к гражданам России "Обеспечить конституционный порядок в РФ". Он призвал к приведению всех правовых актов в соответствие с действующей Конституцией, к строгому ее соблюдению всеми органами государственной власти и должностными лицами. ГС осудил попытки выхода из конституционного кризиса через перераспределение полномочий лишь на верхних этажах власти и высказался за укрепление как федеральных органов, так и регионов, субъектов федерации, за разумную децентрализацию власти, но против попыток подорвать конституционный строй и порядок в России, превратив ее в рыхлое договорное межгосударственное образование.

11-12 марта

В Москве проходил "круглый стол" общественных христианских организаций на тему "Православие - патриотизм и национальный вопрос" с участием Христианско-демократического союза России, Российской христианско-демократической партии, Христианско-социального союза. Российского союза молодых христианских демократов, Союза возрождения России, Русского Национального Собора и др. Участники встречи приняли обращение к Собору Православной церкви, резолюцию в поддержку миссионерского движения, а также ряд других документов.

13-14 марта

Состоялся совместный пленум ЦИК и ЦКК Российской партии коммунистов, рассмотревший вопросы о положении в коммунистическом движении в связи с образованием Коммунистической партии Российской Федерации и задачах по укреплению РПК. В постановлении пленума констатируется, что "процесс естественного развития комдвижения, сплочения его разрозненных сил был нарушен усилиями прежнего руководства КП РСФСР и подменен попыткой восстановления этой партии". Признано, что II съезд КП РСФСР не стал ни восстановительным, ни объединительным. На нем создана еще одна компартия, которую нельзя считать единственной преемницей КП РСФСР. Факт ее создания расценен как "усиление раскола в коммунистическом движении, ослабление новых компартий, торможение процессов консолидации коммунистов".

Пленум высказался за сохранение РПК как самостоятельной и независимой партии и за продолжение объединительного процесса коммунистов на позициях Роскомсовета.

Пленум высказался за сохранение РПК как самостоятельной и независимой партии и за продолжение

объединительного процесса коммунистов на позициях Роскомсовета.

15 марта

Консультативный совет Конгресса левых демократических сил принял заявление по итогам VIII Съезда народных депутатов РФ (10-13 марта). Положительными результатами его работы названо то, что съезд "не позволил Президенту и его команде сконцентрировать в своих руках по сути абсолютную политическую власть в стране", а правительству предоставил возможность занять самостоятельную позицию и взять на себя должную ответственность за ход и последствия реформ. Вместе с тем, отмечено, что съезд не смог реализовать задачи борьбы за демократию и предотвратить нарастание экономического хаоса.

Демократические левые вновь заявили о необходимости проведения одновременных перевыборов Президента и народных депутатов РФ и выступили с инициативой организации всенародного опроса об отношении граждан России к идее досрочных выборов.

* * *

Состоялось заседание Правления Народной партии Свободной России, рассмотревшее итоги VIII Съезда народных депутатов РФ. В заявлении Правления положительными результатами работы съезда названы: заостренная постановка вопроса о необходимости соблюдения Конституции всеми органами власти и должностными лицами, существенное расширение полномочий правительства. Вместе с тем отмечена недостаточная эффективность работы съезда, его неспособность решить проблемы стабилизации обстановки в обществе и политического реформирования. Тактической ошибкой съезда признано отклонение инициативы Президента о проведении референдума 25 апреля. Не поддержав предложения о досрочных всеобщих выборах, съезд тем самым отодвинул радикальную развязку политического кризиса, говорится в заявлении. В документе также выражена тревога в связи со стихийным характером перераспределения полномочий между Центром и регионами, чреватой дезинтеграцией России.

В Москве прошло очередное консультативное совещание представителей партий, общественных объединений, творческих и профессиональных союзов демократической ориентации, посвященное анализу итогов VIII Съезда народных депутатов РФ. Участники совещания констатировали "антиконституционность принятых съездом решений, его попыток изменить баланс властей в свою пользу и узурпировать власть в стране". Принято совместное обращение к гражданам и Президенту России с призывом провести референдум и создать общедемократическое движение в поддержку Президента. Создан Штаб демократических сил России.

16 марта

Распространено заявление Политсовета Российской социально-либеральной партии, в котором решения VIII Съезда народных депутатов расценены как "коммунистический переворот". По мнению Политсовета, съезд нарушил конституционный принцип разделения властей, лишил Президента большинства властных функций и права влиять на дальнейший ход преобразований. РСЛП поддержала предложенную Президентом идею проведения плебисцита.

* * *

Политсовет Социал-демократической партии России выступил с заявлением "Между чумой и холерой не выбирают". Охарактеризовав ситуацию как "политический кризис, обусловленный недееспособностью и неэффективностью всех ветвей власти", СДПР отвергла как идею референдума в президентском варианте, так и идею досрочных выборов, исходящую от Р.Хасбулатова. Разумным выходом из кризиса признана консолидация всех здоровых сил формирующегося гражданского общества путем подписания основными его субъектами (регионами, партиями, движениями, профсоюзами, общественными организациями) Гражданского пакта национального согласия и формирование временного переходного правительства народного доверия. Только на этой основе, по мнению социал-демократов, возможно последующее вынесение на референдум вопроса о порядке принятия новой Конституции (съездом или Учредительным собранием) и о выборах всех ветвей власти.

В заявлении Политкомитета Партии конституционных демократов по итогам VIII Съезда народных депутатов РФ подчеркнуто углубление конституционного кризиса в стране в связи с фактической "узурпацией" власти представительными органами. ПКД выступила за проведение референдума по вопросам о новой структуре органов законодательной власти, о принципах их формирования и о проведении досрочных выборов в них.

В заявлении "Долой советскую власть!" Центральный Координационный совет партии "Демократический Союз" выступил за немедленный роспуск Верховного Совета и съезда народных депутатов РФ, передачу власти до выборов в Учредительное собрание Президенту, Временному правительству, сформированному из сторонников либеральных реформ, и Политическому совету из представителей демократических организаций. В перспективе (через 2 года) ДС выступает за принятие Конституции Учредительным собранием и выборы парламента на многопартийной основе. ДС заявил о готовности защищать идеи демократии и в случае широкомасштабного конфликта взять на себя

ответственность за принятие военной помощи со стороны западных демократий.

17 марта

Распространено заявление Партии экономической свободы по итогам VIII Съезда народных депутатов РФ. В нем отмечается, что съезд проявил себя "реакционной силой" и "откровенно деструктивным органом, способным к разрушению демократического конституционного строя и возрождению советской коммунистической власти". Нарушив принцип разделения властей, съезд фактически совершил конституционный переворот, подчеркивается в заявлении. Его решения ставят страну на грань гражданской войны и создают угрозу самой возможности проведения реформ.

Констатируя неспособность нынешнего состава съезда народных депутатов и Верховного Совета к конструктивной работе на благо страны, ПЭС признала одним из возможных выходов из сложившейся ситуации проведение досрочных многопартийных выборов в новый двухпалатный парламент.

* * *

В Москве прошла учредительная конференция партии "Славянское согласие". Как было заявлено, новая партия будет выступать в защиту государственности и национальной самобытности славянских народов, их духовного и экономического возрождения, за достижение согласия между народами бывшего СССР, объединение их в рамках нового "Евразийского Сообщества". Председателем Правления партии избран А.Сидельников.

18 марта

Правление Народной партии Свободной России обратилось с письмом к своим зарубежным партнерам (Демократической партии США, Социалистической партии Франции, Социал-демократической партии Германии и др.). В нем выражена обеспокоенность возможностью использования в России силовых, антиконституционных вариантов решения политических проблем в интересах узкой группы лиц, стремящихся к абсолютной власти под лозунгом радикальных реформ, а также отсутствием адекватного понимания ситуации в правительственных кругах стран Запада. Правление призвало своих зарубежных партнеров оказать помощь и поддержку процессу становления молодого российского парламентаризма.

* * *

Распространено заявление Политсовета Фронта национального спасения с протестом против попыток исполнительной власти и средств массовой информации объявить решения VIII Съезда народных депутатов РФ "антиконституционными". ФНС заявил о своей готовности противопоставить любым действиям президента, попирающим Конституцию, адекватные меры по ее защите, а также предупредил представителей силовых структур о персональной ответственности за "незаконные действия против своего народа".

Материал подготовлен Центром политических исследований РАУ-Корпорации

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

ДОГОВОР СНВ-2: МАРАФОН В ВЕРХОВНОМ СОВЕТЕ

В. СТАРОДУБОВ,

генерал-лейтенант в отставке Центр международных и военно-политических исследований

В Верховном Совете Российской Федерации начались обсуждения российско-американского Договора о дальнейшем сокращении и ограничении стратегических наступательных вооружений (Договор СНВ-2), подписанного президентами России и США 3 января 1993 г.

Предполагается, что обсуждения будут продолжены в Комитете по обороне и безопасности и в Комитете по международным делам и внешнеэкономическим связям. В них, наряду с депутатами, примут участие должностные лица Министерства обороны, МИД России и других ведомств, а также независимые эксперты. Обсуждения в комитетах продлятся с перерывами 2-3 месяца и должны завершиться представлением в Верховный Совет Российской Федерации соответствующих докладов.

Когда состоится сам акт ратификации, сегодня не знает никто, хотя бы потому, что пока неизвестно, когда Украина ратифицирует базовый документ - Договор СНВ-1 1991 г. В Договоре СНВ-2 специально указано, что "...он вступает в силу в день обмена ратификационными грамотами, но не ранее вступления в силу Договора о СНВ" (п. I, ст. VI). Есть, конечно, и другие причины, которые могут усложнить процесс рассмотрения Договора СНВ-2.

Состоявшийся на открытии слушаний 2 марта с.г. первоначальный обмен мнениями, а также первые встречи экспертов в комитетах Верховного Совета показали, что имеется весьма широкий спектр оценок достоинств и недостатков СНВ-2, а это предвещает достаточно острую полемику на последующих этапах слушаний. Впрочем, иного никто и не ожидал. И дело не только в том, что Договор предусматривает радикальные сокращения вооружений, которые считаются как бы мерилom престижности государства в мировом табеле о рангах, но и в том, что его реализация будет проходить в условиях новой ситуации в мире, нестабильности в России, сложного переплетения политических и экономических проблем.

Участники слушаний не высказывали сомнений в отношении того, что сокращение и ограничение стратегических вооружений необходимо продолжать, что процесс этот должен быть направлен на оздоровление международной обстановки и снижение угрозы ядерной войны. Способствует ли реализации этих целей Договор СНВ-2? Отвечает ли он интересам безопасности России? Сможет ли Россия в нынешних условиях выполнить в полной мере принимаемые на себя обязательства по сокращению столь большого количества стратегического оружия, техники и сооружений? Не усугубит ли реализация Договора СНВ-2 и без того сложное положение российской экономики? Эти вопросы становятся центральными.

Можно было заранее предположить, что основными защитниками Договора станут Министерство обороны и МИД России - главные участники его подготовки. Так оно и случилось. Из доклада Министра иностранных дел А. Козырева и из выступлений начальника Генштаба генерал-полковника М. Колесникова следовало, что Договор СНВ-2 наилучшим образом вписывается в складывающуюся международную и российскую ситуацию, обеспечивает "сдерживание" любого возможного агрессора.

Другие участники первоначального обсуждения, хотя и в разной мере, подвергли эти утверждения сомнению. Призывая ратифицировать Договор СНВ-2, А. Козырев ссылаясь на реалии сегодняшнего дня, на в корне изменившуюся политическую ситуацию. Все это так. Но к новым реалиям относится не только окончание "холодной войны" и решение прежних противников не величать друг друга "врагами", но и то, что Россия - не Советский Союз. Хотя она и считается его преемницей, но находится в разных с ним и внешнеполитических, и внутривнутриполитических, и экономических условиях. Эти изменения, безусловно, требуют новых подходов к решению проблемы безопасности страны, но эти новые подходы должны учитывать не только положительные, но и отрицательные новые факторы.

Никто не сомневается в том, что большинство из положительных факторов при выработке Договора учтено: об этом говорит его радикальность. Оппонентов волнует другое: учтены ли вновь появившиеся отрицательные факторы, например то, что Россия, в отличие от СССР, не находится в тесном оборонительном союзе типа Организации Варшавского Договора, что даже среди тех государств, которые образовались на территории бывшего СССР, далеко не все можно отнести к союзникам. Учтено ли то, что в отличие от СССР российские вооруженные силы требуют реорганизации, что в организации обороны возникли новые проблемы, требующие значительных затрат. Учтено ли, наконец, то, что в столь сложное время России придется потратить на разоружение крупные средства, которых так недостает для решения сложных экономических задач.

Для оппонентов остается непонятным, для чего в условиях экономических трудностей еще более усугублять их путем

преимущественного ограничения наиболее дешевого в эксплуатации вида СНВ - МБР наземного базирования и смещения акцента в область атомного ракетного подводного флота и тяжелых бомбардировщиков, которые у нас гораздо дороже в эксплуатации и по которым США будут иметь количественное и качественное превосходство. Тезис о том, что России и без Договора СНВ-2 пришлось бы снять с вооружения многие типы МБР, конечно, заслуживают внимания, так же как и то, что наиболее мощные советские МБР РС-20 и РС-22 производились на Украине. Однако разве нельзя было это учесть, например, установлением одинакового подхода к ограничениям МБР и БРПЛ. В этом случае обе стороны разоружались бы в более схожих условиях, и России удалось бы в меньшей мере отойти от оптимальной структуры стратегических ядерных сил, разработанной еще в бывшем СССР.

Разве не ясно было заранее, что установление одинаковых для сторон уровней по боеголовкам ракет на подводных лодках однозначно дает преимущество США: их лодки по ряду параметров превосходят российские. К тому же из-за худших условий базирования, а также по некоторым другим причинам у нас на боевом патрулировании всегда находилось меньше подводных лодок, чем у США. Стоящие же у стенки лодки весьма уязвимы даже для обычного высокоточного оружия. США обладают сильной противолодочной обороной, эффективность которой повышается и за шумности наших лодок.

Не приходится сомневаться и в превосходстве американской стратегической авиации, которое тем более заметно в условиях возможности использования ее с баз на чужих территориях. У России такой возможности нет.

К сожалению, минусы для нас Договора СНВ-2 не исчерпываются только недостаточно рациональной структурой российских СЯС. Отвечая на упреки, что документ вырабатывался в спешке и поэтому, дескать, возникает сомнение в его добротности, Министр иностранных дел пояснил, что возможность быстрой разработки Договора возникла в связи с тем, что он непосредственно связан с Договором СНВ-1 и на 90 процентов базируется на уже согласованных положениях этого документа, подписанного М.С. Горбачевым и Дж. Бушем в 1991 году.

Конечно, поскольку Договор СНВ-2 является дальнейшим развитием Договора СНВ-1, такая преемственность логична. Однако этот довод вряд ли неуязвим и вовсе не ведет к автоматическому выводу о добротности нового документа. То, что было приемлемым при подписании относительно скромного по своим последствиям Договора СНВ-1, не обязательно для радикального Договора СНВ-2.

Для подтверждения этого достаточно напомнить о неоднократно рассмотренных специалистами проблемах, связанных с Договором по ПРО и с крылатыми ракетами морского базирования (КРМБ) большой дальности.

Как известно, при заключении Договора СНВ-1, советская сторона, не добившись взаимности, сделала одностороннее заявление о том, что Договор СНВ-1 может быть эффективным и жизнеспособным только в условиях соблюдения Договора по ПРО. Она предупредила американскую сторону, что если одна из сторон (имелись в виду США, поскольку СССР выступал за сохранение Договора) выйдет из Договора по ПРО или нарушит его, то другая сторона будет расценивать это как предусмотренное статьей XVI Договора СНВ-1 "исключительное обстоятельство", дающее основание для выхода из этого Договора. Американская сторона в тот же день заявила в ответ, что сказанное советской стороной она не считает основанием для выхода из Договора СНВ-1. Хотя это американское контрзаявление не могло нейтрализовать одностороннее заявление советской стороны, оно показало, сколь ненадежным может быть решение, основанное на одностороннем заявлении - выйди американская сторона из Договора по ПРО в конце срока действия Договора СНВ-1 и гонка стратегических вооружений вспыхнула бы с новой силой.

Договор СНВ-1 тем не менее был не только подписан, но и ратифицирован российской сторожи. Это было возможным, в частности, потому, что Договор СНВ-1 предусматривал сравнительно скромные ограничения СНВ, и у Советского Союза (а потом и у России) оставались ракеты, оснащенные разлетающимися головными частями с боеголовками индивидуального наведения (РГЧ ИН), в том числе 154 МБР РС-20. каждая из которых имела 10 боеголовок к целый набор эффективных средств преодоления противоракетной обороны. В этих условиях создание Соединенными Штатами ПРО, способной нейтрализовать ответный удар, было явно проблематичным и имела вые окая степень надежды. что реализация Договора СНВ-1 будет осуществляться при соблюдении Договора по ПРО.

В условиях Договора СНВ-2, когда МБР с РГЧ ИН ликвидируются полностью и общее число стратегических баллистических ракет сокращается вдвое, задача создания ПРО, способной перехватить существенно меньшее число боеголовок в ответном ударе, становится более выполнимой. Надо ли подчеркивать, что нерешенность вопроса о Договоре по ПРО создает более серьезную проблему, чем в случае с Договором СНВ-1.

По-новому в свете ограничений Договора СНВ-2 смотрится и проблема КРМБ. Они по-прежнему остаются за рамками ограничения СНВ. Для тех уровней вооружении, которые были установлены Договором СНВ-1, еже можно было мириться с "политически обязывающими заявлениями", лишь декларировавшими имевшиеся у сторон планы развертывания КРМБ с оговоркой, что их количество не будет превышать 880 единиц - "удельный вес" этих ракет в общем суммарном уровне зарядов на СНВ составлял примерно 7-10 процентов. При реализации Договора СНВ-2 этот "удельный вес" повышается до 25 процентов. Таким образом не включение КРМБ в предельный суммарный уровень СНВ может привести к существенному дисбалансу СНВ, причем в пользу США, поскольку это тот вид

вооружений, по которому они имели и будут иметь превосходство, обусловленное общим превосходством на море.

Все сказанное относилось к старым проблемам, обострившимся в условиях нового Договора. Однако есть и вновь возникшие. Самая очевидная из них связана с процедурой превращения МБР, оснащенных разделяющимися головными частями, в моноблочные МБР. Эта проблема возникла из желания Пентагона осуществить такую операцию путем простого изъятия из головных частей излишних боеголовок. США настояли на том, чтобы это превращение допускалось без каких-либо конструктивных изменений ракеты или ее головной части. Российской стороне удалось распространить такой по-прежнему рядок переоборудования МБР на некоторую часть своих ракет. Но все равно это не решает проблемы, которая заключается в том, что при таком переоборудовании ракет возможно так же просто вернуть изъятые боеголовки на прежнее место. Кстати, примерно того же самого американцам удалось добиться и в отношении 100 тяжелых бомбардировщиков, которые Пентагон намерен без какого-либо переоборудования и без конструктивных изменений "переориентировать для решения неядерных задач", разумеется с выводом их из состава СЯС.

Конечно, в Договоре СНВ-2 имеются обязательства не возвращать изъятые боеголовки на прежнее место и не оснащать "переориентированные" бомбардировщики ядерным оружием. Однако, одних только обязательств недостаточно. Необходимы конструктивные материальные меры, исключающие саму возможность это сделать. Наши переговорщики могли бы последовать примеру американских коллег Когдзуних возникла похожая проблем.!. Связанная с переоборудованием наших 90 пусковых установок тяжелых МБР под моноблочные ракеты, они добились от российской стороны обязательства залить шахты пятиметровым слоем бетона и установить на их входах ограничительные кольца. Это создает даже "супергарантию" того, что в переоборудованные шахты нельзя будет вернуть тяжелые ракеты. К сожалению, в данном случае российская сторона, как это было неоднократно раньше с советской стороной, с большим вниманием отнеслась к заботам партнера, чем к своим собственным. Между тем, при согласованном сторонами порядке переоборудования МБР с РГЧ ИН в моноблочные ракеты, сокращения числа боеголовок на БРПЛ и "переориентирования" тяжелых бомбардировщиков, Россия рискует тем, что в определенных условиях, например, в случае выхода США из Договора СНВ-2, они незамедлительно смогут вернуть на МБР и БРПЛ около 2750 боеголовок и до 2000 ядерных боезарядов на тяжелые бомбардировщики. Риск США при подобном сценарии примерно в четыре раза меньший.

Об обоснованности таких опасений можно судить хотя бы по тому, как США относятся к Договору по ПРО - его судьба зависит целиком от результатов, которых они сумеют добиться при реализации программы СОИ.

Вот те проблемы, которые требуют решения при обсуждении вопроса о соответствии Договора СНВ-2 интересам безопасности России. Но они не исчерпывают озабоченность в отношении приемлемости нового Договора. Важно также определиться в том, способна ли Россия выполнить принимаемые по Договору СНВ - обязательства.

Вопрос возникает в связи с большим объемом работ по ликвидации СНВ, переоборудованию остающихся вооружений, а также необходимостью осуществлять эти работы параллельно с уничтожением химического и обычного видов оружия в соответствии с другими международными соглашениями.

В связи с Договорами СНВ-1 и СНВ-2 в течение 10 лет Россия будет обязана уничтожить:

- около 1000 жидкостных (с учетом запасных) и десятки твердотопливных МБР;
- от 35 до 45 ПЛАРБ, каждая из которых имеет по 1 -2 силовой ядерной установке;
- около двухсот шахтных ПУСКОВЫХ установок. МБР;
- более трех десятков железнодорожных пусковых установок МБР.

Наиболее сложными являются проблемы ликвидации жидкостных ракет, утилизации до ста тысяч тонн высокотоксичного ракетного топлива, для чего не только не подготовлена техническая база, но нет даже экологически приемлемой технологии. Не менее сложная проблема захоронения ядерных силовых установок атомных ракетных подводных лодок (их имеется несколько десятков), а также утилизация ядерных зарядов. Следует также иметь в виду, что практически все оставшиеся шахтные пусковые установки МБР в течение 10 лет потребуют реконструкции в связи с заменой в них ракет.

В течение все тех же 10 лет Россия должна ликвидировать 40 тысяч тонн отравляющих веществ и уничтожить производство этого оружия. Американцы, имеющие 30 тысяч тонн ОВ и готовую базу для их ликвидации, планируют затратить на эти цели до 10 млрд. долларов. У нас больше ОВ и нет ни одного завода, на котором можно было бы начать работу по уничтожению запасов химоружия.

Наконец, России придется выполнять обязательства по ликвидации обычных вооружений в соответствии с Договором об обычных вооруженных силах в Европе, одновременно решая задачи воссоздания своих национальных сбалансированных вооруженных сил. Не оценить физическую возможность соблюдения принимаемых обязательств, значит поставить под удар престиж России.

В связи со столь большим объемом работ по реализации договоров по сокращению вооружений возникает вопрос: не надорвется ли и Россия, занимаясь этим наряду с выводом экономики из глубокого кризиса?

Спору нет. Начатый четверть века назад процесс сокращения и ограничения вооружений не должен прекращаться. То, что Россия и США замахнулись на трехкратное сокращение стратегических наступательных вооружений, следует только приветствовать. Сбалансированный договор на этот счет мог бы стать крупнейшей вехой в деле снижения угрозы ядерной войны и укрепления международной безопасности. В ходе выработки Договора СНВ-2 не только Россия, но и США сделали крупные шаги на встречу друг другу, свидетельствующие о серьезности их намерений сократить свои стратегические ядерные потенциалы.

В частности, США впервые за историю переговоров по ОСВ пошли на равные с Россией уровни ядерных боезарядов на стратегических носителях. До этого США всегда превосходили СССР по этому показателю. Также впервые они пошли на радикальное сокращение ядерных боеголовок на БРПЛ (с 5760 до 1750) и ядерных боеприпасов на тяжелых бомбардировщиках (с почти 7000 до 1250).

Реализация Договора СНВ-2 могла бы поставить вопрос о включении в процесс ОСВ других ядерных держав, способствовала бы укреплению режима нераспространения ядерного оружия и ракетной техники.

Однако под эти благие намерения и реальные возможности подложена мина. Она заключается в том, что столь обнадеживающие результаты могут пойти насмарку, если стороны начнут соревнование в области КРМБ (для России невыгодного по ряду причин), если США пойдут на отказ от Договора по ПРО, если не будет поставлена реальная преграда возможности восстановления в короткие сроки стратегического потенциала путем возвращения на МБР и БРПЛ сокращенных боеголовок, а на бомбардировщики - ядерных боезарядов. Чтобы этого не случилось, эти вопросы необходимо разрешить с американской стороной еще до вступления Договора СНВ-2 в силу.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОДПИСАНИЯ ДОГОВОРА СНВ-2

И. УСАЧЕВ,

доктор исторических наук, профессор Центр международных и военно-политических исследований

В настоящее время еще не представляется возможным спрогнозировать все последствия подписания Б.Н. Ельциным и Дж. Бушем Договора СНВ-2 и дать ему взвешенную оценку. Тем не менее, можно с полным основанием отметить положительное воздействие этого факта как на российско-американские отношения, так и на международную обстановку в целом. Правда, он вызвал и негативные высказывания со стороны определенной части российских кругов, которые несмотря на свою очевидную военно-политическую неосведомленность, способны сыграть на легко разогреваемых шовинистских настроениях. Распад Советского Союза и продолжающиеся неурядицы в СНГ развили у россиян чувство ущемленного достоинства, и в этой связи можно порой слышать рассуждения об "одностороннем разоружении России".

Плохую услугу в этом отношении оказало руководство бывшего Советского Союза, скрывшее и приуменьшившее реальные последствия Чернобыльской катастрофы. В сочетании с недостаточным пониманием основной массой населения масштабов, характера и длительности радиационного поражения в случае возникновения ядерной войны это способствует формированию неправильных представлений о такой войне, ее последствиях для организованной общественной жизни. А это, в свою очередь, приводит к ошибочным, а то и просто искаженным представлениям о таких базовых понятиях, как стратегический паритет, асимметричность систем вооружения сторон, достаточность в целях взаимного сдерживания и т.д.

Помимо общего улучшения политической атмосферы в мире и в российско-американских отношениях в особенности. Договор СНВ-2 закрепляет стратегический паритет между сторонами и тем самым придает стабильность российско-американским отношениям. Здесь уместно напомнить, что в 1969 г. Президент Р. Никсон признал наступление стратегического ядерного паритета между США и СССР в условиях, когда, по признанным оценкам, у Советского Союза было вдвое меньше, чем у США, и стратегических средств доставки боеголовок к цели, и самих боеголовок. К 1974 г. СССР и США практически сравнялись, несмотря на исторически сложившуюся асимметрию, по возможностям взаимного уничтожения, а, следовательно, и сдерживания. Договор СНВ-2 с этой точки зрения ставит стороны в качественно равное положение.

Стабилизация положения сторон определяется не только этим обстоятельством, но идет дальше ввиду сохранения относительно высокого уровня БРПЛ, отличительной особенностью которых, по сравнению с другими средствами доставки, является их потенциально большая неуязвимость, вследствие чего они меньше дестабилизируют обстановку, чем МБР, которые при стационарном размещении как бы "притягивают" к себе наступательные средства другой стороны.

Что касается авиационного компонента стратегической триады, то здесь необходимо учитывать, что США, по традиции, не имеют плотной противовоздушной обороны. Таким образом, и в этой области происходит своего рода "уравнивание".

Стабилизации российско-американских отношений благодаря Договору СНВ-2 способствует и то обстоятельство, что американская сторона взяла на себя обязательства по техническому содействию в ликвидации части стратегических вооружений России. Уже отпущенные конгрессом США средства на это материально связывают Москву и Вашингтон. Такая форма российско-американского сотрудничества важна сама по себе и, бесспорно, будет содействовать расширению и укреплению формирующейся в мире системы, ограждающей человечество от опасности возникновения ядерной войны. Одним из первых кирпичей в строительстве такой системы явился Договор о запрещении испытаний ядерного оружия в атмосфере, в космическом пространстве и под водой, открытый для подписания 5 августа 1963 г. и вступивший в силу 10 октября того же года. Договор СНВ-2 укрепляет Договор о запрещении ядерных испытаний в трех средах по меньшей мере в морально-политическом плане, ибо продолжает линию российско-американского партнерства в деле сдерживания гонки вооружений.

"Но особо важное значение представляет Договор СНВ-2 для сохранения и упрочения режима нераспространения ядерного оружия. Как известно. Договоре нераспространении ядерного оружия был подписан 1 июля 1968 г. в Москве, Вашингтоне и Лондоне странами -депозитариями. а затем был открыт для подписания его другими государствами. Договор вступила силу 5 марта 1970 г. В отличие от бессрочного Договора о запрещении ядерных испытаний в трех средах Договор о нераспространении ядерного оружия имеет ограниченный срок действия. Его статья X гласит, в частности:

"Через двадцать пять лет после вступления договора в силу созывается конференция для того, чтобы решить,

должен ли договор продолжать оставаться в силе бессрочно или действие договора должно быть продлено на дополнительный определенный период или периоды времени. Это решение принимается большинством участников договора". В 1975, 1980, 1985 и 1990 гг. состоялись конференции государств -участников Договора о нераспространении ядерного оружия. На этих конференциях раздавались голоса, будто СССР и США не выполняют положение статьи VI Договора, обязывающей каждого участника "в духе доброй воли вести переговоры об эффективных мерах по прекращению гонки ядерных вооружений в ближайшем будущем и ядерному разоружению, а также о Договоре о всеобщем и полном разоружении под строгим и эффективным международным контролем". Эти упреки в адрес СССР и США могли пониматься как подготовка к выходу "около ядерных" государств из Договора, Решающим в этом отношении станет 1995 г., когда будет обсуждаться вопрос о продлении действия Договора о нераспространении ядерного оружия. Договор СНВ-2 дает в руки российской и американской дипломатии сильное средство добиться продления Договора о нераспространении на значительный срок или даже сделать его бессрочным. Тем более, что Франция и Китай уже довольно длительное время воздерживаются от ядерных испытаний и заявили о готовности вступить в этот Договор.

Положительный исход конференции по рассмотрению Договора о нераспространении будет иметь поистине огромное стабилизирующее значение. Международное сообщество получит новые возможности для противодействия политическим авантюрам.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

ЯДЕРНЫЕ АМБИЦИИ И УГРОЗА НОВОГО "ЧЕРНОБЫЛЯ"

В. ТАТАРНИКОВ,

генерал-майор запаса Центр международных и военно-политических исследований

После "холодной войны", когда один из ядерных гигантов развалился на части вместе со своими многочисленными ядерными и обычными вооружениями, когда глобальное ядерное противостояние двух систем стало историей, все увереннее раздаются голоса, будто ядерная угроза миновала. Однако это самообман. Владельцами ядерного оружия уже в начале нового тысячелетия могут стать десятки средних и малых стран, зачастую имеющих агрессивные амбиции, но не обремененных ответственностью за последствия обладания оружием массового поражения. Многочисленные компоненты ядерного потенциала требуют постоянного внимания, четкой технологии содержания.

Пожалуй, наиболее тревожное положение в этом плане сложилось в тех государствах СНГ, где ядерные вооружения оказались в двойной или неопределенной принадлежности. Нарушено централизованное техническое обслуживание, не проводится гарантийный ремонт, отсутствует всеобъемлющий контроль над ними. В таком положении оказалось огромное количество стратегических вооружений на территориях Украины (1408 боеприпасов), Казахстана (1360) и Беларуси (54).

Мир начинает беспокоить ситуация с ядерным оружием в СНГ. Многие задаются вопросами: в надежных ли руках находятся разбросанное по бывшим советским республикам стратегическое ядерное вооружение, нет ли возможности его хищения или несанкционированного применения, особенно при вспышке конфликтов.

Способны ли новые государства-члены СНГ гарантировать безопасность арсеналов СНВ и многочисленных гражданских ядерных объектов, оказавшихся на их территориях?

После распада СССР мировое сообщество, в том числе и государства СНГ, признали Россию единственной правопреемницей Советского Союза, включая ядерные вооружения. В декабре 1991 г. в Минске государства Содружества согласились "сохранять и поддерживать под объединенным командованием общее военно-стратегическое пространство, включая единый контроль над ядерным оружием". В последующем это решение было зафиксировано в Алма-Атинском (21.12.91) и Минском (30.12.91) соглашениях по стратегическим силам. Государства Содружества подтвердили согласие на объединенное командование стратегическими силами и сохранение единого контроля над ядерным оружием на всей территории бывшего СССР. Такое решение было оправданным и своевременным. Оно принято в целях сохранения крупного ядерного потенциала под единым руководством и надежным контролем, в интересах поддержания общей безопасности и нераспространения ядерного оружия. Однако благие намерения и заверения так и остались на бумаге, механизм реализации ядерной политики национальными законодательствами государств СНГ до сих пор не разработан, а ситуация обостряется. Особенно настораживает положение с ядерным оружием на Украине, которая не выполняет Алма-Атинское и Минское соглашения. Как известно, Украина, Беларусь и Казахстан согласились не претендовать на обладание ядерным оружием. Однако Киев, вопреки своим обязательствам, предпринимает конкретные шаги, направленные на подчинение себе ядерных вооружений.

Президент Л. Кравчук издал указ о включении в состав Вооруженных Сил Украины всех группировок стратегических сил и установил двойное подчинение стратегических сил на территории Украины. Командование РВСН России отстранено от комплектования войск, назначения командиров ракетных частей, от обучения специалистов, укрепления безопасности ядерных объектов. Киев самочинно вводит в соединения и части РВСН (без согласования с Россией) свои документ "боевого управления, изменяющие порядок действий стратегических сил и их штатную структуру, организует принятие присяги на верность Украине, подбирает своих командиров частей. За командованием СНВ России осталось лишь оперативное руководство.

Реалии таковы: в Европе появилась новая ядерная сверхдержава, потенциал ядерных боеприпасов которой (1408) превышает общее количество у вместе взятых Великобритании (200 боеголовки), Франции (525), Китая (415). Такие метаморфозы с ядерным оружием представляют прямую угрозу безопасности. Вмешательство в отлаженную систему РВСН, в централизованное боевое управление всеми стратегическими ядерными силами, находящимися под юрисдикцией России, недопустимо.

Обращение Главнокомандующего ОВС СНГ маршала авиации Е. Шапошникова к главам государств о наведении порядка в этой области остаются как глас вопиющего в пустыне. До сих пор руководители России, Украины, Беларуси Казахстана даже не определили и не согласовали перечень соединений, частей и объектов, входят их в состав стратегических наступательных сил. Президент Украины, стараясь успокоить общественность, время от времени уверяет, что Украина придерживается курса на безъядерный статус - она не имеет технических

возможностей для запуска ракет и может только блокировать их применение. Вместе с тем в Парламенте в окружении Президента все настойчивее звучат голоса о сохранении ядерного потенциала и превращении Украины в мощную ядерную державу.

В Парламенте Украины стараются доказать, что согласно Венской конвенции 1978 г. Украина является полноправным собственником ядерного оружия, которое якобы досталось ей в наследство от СССР. Утверждается, что заявление Президента об безъядерном статусе является не правовой, а лишь политической декларацией. Украина, по мнению Парламента, должна взять на себя обязательства ядерного государства. Короче, политика Украины в отношении ядерного оружия резко меняется. В целях ее оправдания раздаются требования материального вознаграждения за отказ от ядерного оружия. За это Украина требует выполнения, по меньшей мере, трех условий: гарантий своей безопасности со стороны ядерных держав, субсидирования работ по демонтажу ракет, компенсации за высокообогащенный уран и плутоний из уничтожаемых боеголовок. В Парламенте Украины заявляют, что Договор СНВ-1 будет ратифицирован только в том случае, если все 176 МБР, расположенные на территории Украины, будут уничтожены в соответствии с Договором ОСВ-2.

Итак, киевские политики хотели бы получить приличную премию за безъядерный статус. Для них не так важны гарантии ядерной безопасности (которые уже даны), как получение валюты. Украине дают 176 млн. долларов на

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

СПРАВЕДЛИВЫЙ МИРОПОРЯДОК: ИЛЛЮЗИЯ И РЕАЛЬНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

А. ЯКОВЛЕВ,
профессор Институт Дальнего Востока РАН

Еще два-три года назад казалось, что до справедливого миропорядка рукой подать. Сегодня он - почти несбыточная мечта. Эйфория по поводу скорого пришествия справедливого мироустройства, пожалуй, более всего подогревалась представлениями о спасительной роли сближения (конвергенции) двух мировых социальных систем и о несравненном альтруизме западной демократии. Теория конвергенции стала приобретать популярность на Западе еще лет тридцать назад, а у нас - в годы перестройки. В нашей стране это течение социологии олицетворял академик А.Д. Сахаров. Оно во многом явилось предтечей нового политического мышления, рассматривающего современное мировое развитие как целостный процесс, в ходе которого конвергенция формирует некий "интегральный тип" общества, органически соединяющий в себе все лучшее, что есть в той и другой социальной системе.

Творцы и сторонники теории конвергенции рассматривали сближение систем не просто как потенциально плодотворную идею или задачу на будущее, а как одну из реалий послевоенной международной жизни. В частности, академик А.Д. Сахаров называл конвергенцию реально происходящим историческим процессом, осуществляющимся "в результате встречных плюралистических изменений в экономической, политической, социальной и идеологической сферах". Как и другие приверженцы теории конвергенции, он видел в сближении систем необходимое условие "решения глобальных проблем мира, экологии, социальной и геополитической справедливости".

Гуманистический смысл этой теории очевиден. Не менее очевидно и то, что она отражает объективную тенденцию межсистемного взаимовлияния, а главное - потребность человечества в новом взгляде на весь миропорядок в условиях возрастающих угроз самой жизни на Земле. Однако не столь очевидна, как показало время, возможность становления справедливого миропорядка по рецептам теории конвергенции. К сожалению, она как бы абстрагируется от проблемы соотношения сил между социальными системами и уповает на некую общечеловеческую нравственность и абстрактный здравый смысл в политике. Как подчеркивал А.Д. Сахаров, конвергенция подразумевает, в частности, отказ от догматизма капиталистической идеологии ради спасения человечества, а "перестройка производства, всего образа жизни на экологически безопасный путь требует большого самоограничения, отказа от форсированного развития".

Эти требования были известны и 10, и 20 лет назад. Но вот что писал еще в 1968 г. американский ученый Пол Эрлих об отношении к ним со стороны США, которые, имея лишь 1/15 населения Земли, потребляли тогда более 50% производимого в мире сырья: "Мы ведем себя, как веди во все времена разбойники с большой дороги. Мы решили, что мы - избранный народ, которому дозволено воровать все из доступных нам ограниченных ресурсов, постепенно накопленных нашей планетой. К черту будущие поколения, к черту всех живущих сегодня прочих людей! Мы будем высоко парить сейчас, а они, может быть, потом заплатят".

Эти слова звучат ныне даже убедительней, чем четверть века назад. США стали единственной сверхдержавой. Межсистемное силовое равновесие исчезло. Происходит частичное, но весьма масштабное поглощение социализма капитализмом. Маятник истории качнулся в другую сторону. Будет ли капитализм в этих условиях способен отказаться от догматизма своей идеологии, будет ли он реагировать на требования, предъявляемые ядерной и экологической угрозой, в духе демократизма и исходя из общечеловеческих интересов?

Пока практически нет обнадеживающих свидетельств того, что Запад во всех этих вопросах будет действовать именно так. Напротив, он откровенно торжествует эпохальную победу в "холодной войне", стремится закрепить и развить ее. Новая администрация США вполне недвусмысленно дает понять, что может наказать Россию, если она отступит от эталонов западной демократии и от разрушающих социализм реформ. Сербии Вашингтон угрожал применением военной силы, если ее народ изберет президентом "большевика С.Милошевича". Вместе с тем США постепенно усиливают нажим на страны социалистического выбора, устоявшие в шторме, вызванном советской перестройкой. Откровеннее всего это делается в отношении Кубы. Были уже и угрожающие замахы на Китай.

По сути дела, для Запада проблема конвергенции в основном утратила свое значение. Поглощение тем или иным путем оставшейся части социалистической системы превратилось в практическую задачу его глобальной стратегии по созданию социально-одноцветного мира. В то же время для сохранившихся социалистических стран проблема конвергенции, пожалуй, даже приобрела повышенную актуальность, прежде всего как способ сдерживания антикоммунизма, как один из путей обеспечения своей социальной безопасности.

Чрезвычайно глубокое изменение соотношения сил на межсистемном уровне уже достаточно четко высветило перспективу такого решения глобальных проблем, которое не имеет ничего общего с "социальной и геополитической

справедливостью". Дело в том, что исчез тот самый межсистемный силовой паритет, который более чем что-либо другое подталкивал стороны к упомянутой справедливости, диктовал им необходимость взаимоприемлемых компромиссов при поиске ответов на драматические вызовы времени и обеспечивал добровольность при восприятии лучшего, что на данный момент есть у другой системы.

Сторонники конвергенции полагали, что именно разделение мира на две социальные системы придало глобальным проблемам "трагическую остроту", что якобы оно служит сохранению недоверия и подозрительности, делает международные соглашения "недостаточно надежными", создает трудности для превращения разоружения в необратимый процесс, препятствует решению экологических проблем, поскольку межсистемная конкуренция делает невозможным отказ от форсированного развития. Однако если оглянуться на предоктябрьскую историю человечества, то станет предельно ясно, что все эти беды современного мира без достаточных оснований приписываются его социальной би-полярности. Что касается сугубо современных трудностей с отказом от форсированного развития, то их более чем достаточно порождают огромные различия стран по чисто экономическим показателям, никак не связанные с существованием двух социальных систем.

Необоснованность попыток взваливать всю вину за напряженность и вообще за "врожденные" недуги международных отношений на социальную биполярность весьма убедительно подтверждается ситуацией в мире, которая складывается после резкого снижения роли межсистемной конфронтации как фактора мировой политики. Вполне адекватная оценка этой ситуации была, к примеру, дана в докладе Министра иностранных дел Мексики Ф. Солано сенату страны в декабре 1992 г. Министр констатировал, что надежды на новый справедливый международный порядок, возникшие после окончания "холодной войны", не оправдались. Напротив, подчеркнул он, исчезновение двухполюсной системы мира, в основе которой лежало равновесие сил двух сверхдержав и их союзников, неожиданно подняло "целую бурю межнациональных и религиозных конфликтов огромных масштабов", а также привело к обострению противоречий между крупнейшими экономическими державами, что может привести к коммерческим войнам.

Похоже, что сближение социальных систем могло бы продолжаться и стать залогом выживания мирового сообщества в целом лишь при условии сохранения социализмом прочных позиции в глобальной раскладке сил. В отличие от буржуазно-либеральных социальных моделей в идеалах и принципах социализма отсутствует, например, признание "естественного права сильнейшего" и стремление к созданию "общества потребления". Ведь вовсе не случайно на конференции ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро, в центре внимания представителей 180 государств стоял вопрос о характере производства и потребления в промышленно развитой (т.е. в основном капиталистической) части мира, подрывающем системы, которые поддерживают жизнь на Земле, и вопрос об увеличивающемся неравенстве между богатыми и бедными. Примечательно, что представители США - страны, являющейся самым крупным загрязнителем окружающей среды в мире, - сделали все, чтобы выхолостить к выгоде американского бизнеса содержание документов конференции. В частности, их особенно не устраивала перспектива перехода к ценам на все виды сырья с полным учетом ущерба, наносимого окружающей среде и будущим поколениям, а также к квотированию вредных выбросов на душу населения. Не менее симптоматично и то, что на ежегодной конференции по озоновому слою планеты, проходившей в Копенгагене в ноябре 1992 г. и собравшей представителей более 100 государств, идея создания международного фонда для финансирования технологического перевооружения соответствующих вредных производств в развивающихся странах отнюдь не вызвала заинтересованной поддержки стран Запада.

Конференция в Рио-де-Жанейро в известной мере способствовала лучшему пониманию того факта, что частная собственность во многих отношениях становится камнем преткновения на пути перехода к экономической системе, единственно способной наиболее гуманным способом предотвратить надвигающуюся экологическую катастрофу.

Конечно, и на основе общественной собственности едва ли государства смогли бы бесконфликтно решать проблемы экологии и темпов развития, преодолевать национальный и государственно-групповой эгоизм в подходе к этим проблемам. Но уже только потому, что на основе общественной собственности зиждется более адекватная вызовам времени морально-политическая ориентация людей, формирование экономической системы несомненно шло бы более успешно и в интересах всех народов планеты.

Борьба за лучшие условия выживания становится на обозримую перспективу главной двигательной пружиной мирового развития и международных отношений. Эта борьба естественно везет к новой встряске всего геополитического ландшафта, к новой перегруппировке стран. Вместе с тем она вновь и вновь будет возвращать людей к поискам такого социального порядка, который отвечал бы интересам выживания и развития человечества во всем его этническом и цивилизованном многообразии и который был бы способен нейтрализовать губительное воздействие национального и государственно-группового эгоизма на международные отношения.

Развивающаяся многополярность мира как раз выражает процесс концентрации национальных и государственно-групповых интересов. Она формирует новую глобальную геополитическую структуру, несравнимо менее управляемую, чем социально-биполярная система международных отношений. По сравнению с межсистемными противоречиями заложенные в этой структуре межнациональные противоречия и более многочисленны, и более остры, и зачастую иррациональны, а потому их решение в русле подлинно

общечеловеческих проблем и интересов крайне усложнено. К тому же межсистемные противоречия явочным порядком смягчались в ходе реальной конвергенции. Помимо этого обе системы так или иначе стремились не допустить разгула национализма в собственных рамках и сферах влияния. Происходящая же в процессе становления многополярного мира экономическая и политическая интеграция лишь укрупняет масштабы грядущих межнациональных и межблоковых конфликтов. Поэтому после утраты межсистемными отношениями своей стержневой роли в мировом развитии иллюзорными остаются надежды на утверждение не конфронтационного типа международных отношений как определяющего весь облик будущего миропорядка. Выдвинувшееся на передний план глобальное противоречие по поводу условий выживания народов уже достаточно четко проявилось в факте установления приморскими странами двухсотмильной экономической зоны, в обостряющихся конфликтах вокруг нефтеносных районов, в постепенном ужесточении иммиграционной политики наиболее процветающих стран и т.д. Симптоматично и то, что реальный процесс разоружения в основном продвинулся за счет разрушенной части мировой социалистической системы. Военная мощь Запада относительно возросла. Юг же вообще практически не был затронут этим процессом.

Социально-политические перемены глобального масштаба, происшедшие за последние 2-3 года, ускорили оформление "элитарной" стратегии выживания человечества. Ей в высшей степени отвечает дезинтеграция государств Востока и Юга, особенно распад крупных держав, способных стать центрами сплочения антигегемонистских сил в мире. С другой стороны ей необходима также глубокая политико-экономическая интеграция Запада в целом. Эта стратегия противостоит той, которая складывалась и была перспективной в период межсистемного силового паритета.

При современном соотношении социально-политических сил в мире больше шансов для своей реализации имеет первая стратегия. Ныне за ней стоит преобладающая мощь крайне эгоистического по своей природе Запада, буржуазно-либеральный гуманизм имеет узкие рамки и зачастую используется лишь как средство в идейно-политической борьбе на международной арене. Но в перспективе неизбежно сформируется международный фронт противостояния диктату Запада, возникнет равновесие между силами, стоящими за двумя стратегиями выживания. В этом процессе начнется и новый виток продвижения к межсистемному паритету, к реальной конвергенции, которая должна сблизить и в конечном итоге слить два направления социального развития в единое общечивилизованное русло.

Каким конкретным содержанием наполнится эта схема эволюции международной жизни, пока сказать невозможно. Есть лишь достаточные основания полагать, что признание Западом необходимости отказа от своей "элитарной" стратегии выживания человечества будет делом и не скорым и отнюдь недобровольным. К такому отказу сторонников этой стратегии можно лишь выдвинуть объединенным сопротивлением народов кандидатов в обитатели мирового гетто и активностью подлинно демократических кругов Запада.

Критическое состояние среды обитания, ускоряющееся истощение ресурсов планеты, особенно запасов нефти (при достигнутом уровне добычи ее хватит лишь на 43 года), а также нынешнее соотношение сил, стоящих за двумя стратегиями выживания, объективно подпитывают тенденцию к установлению мировой диктатуры фашистского типа и соответствующего миропорядка. Обращение к такой диктатуре в экстремальных условиях вполне естественно, как показала история, для буржуазного общества. А эти условия создаются не только указанными выше причинами. На Западе назревает тотальная финансовая катастрофа. В частности, ее предрекает один из лидеров швейцарских финансистов и признанный финансовый пророк Жерар ле Ру: "Что бы ни произошло, мировая финансовая система обречена."

Покуда она еще держится на плаву. Как воздушный шар. Однако довольно легкого укола иглой - и с ней будет покончено. Я не знаю лишь, сколько времени потребуется до катастрофы".

Похоже, что мир вступает в новую полосу жестких конфронтации и масштабных международных конфликтов. И она будет длиться до тех пор, пока Запад или одержит победу, или исчерпает свои возможности навязать свою "элитарную" стратегию выживания большинству человечества, в том числе народам Восточной Европы и бывшего СССР.

Последние раньше или позже вынуждены будут подключиться к борьбе за справедливый демократический миропорядок, за достойные условия выживания. Их нынешнее положение, впитанная сознанием поколений идеология равенства, братства, социальной справедливости, а более всего унижительная перспектива оказаться в мировом гетто и она уже сейчас приобретает конкретные очертания: не далее как в сентябре 1992 г. Всемирный банк и МВФ "рекомендовали" народам России и СНГ "сократить относительно высокий уровень потребления мяса", ограничить помощь безработным и бедным) будут неуклонно возвращать их в ряды тех самых международных сил, которые они столь неосмотрительно попытались покинуть на рубеже 80-90-х годов. Разрушив межсистемное и геополитическое равновесие, они же вынуждены будут и восстанавливать его. Только оно может гарантировать мировому сообществу достижение разумных договоренностей по глобальным проблемам и добросовестное сотрудничество всех государств в ходе их выполнения, т.е. в конечном счете гарантировать создание миропорядка, обеспечивающего "социальную и геополитическую справедливость". В противном случае эта справедливость так и останется одной из светлых иллюзий современной гуманистической мысли.

ПРИШЛО ВРЕМЯ ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

В конце марта с.г. в брюссельской штаб-квартире НАТО состоялась встреча министров обороны стран-членов Совета Северо-Атлантического Сотрудничества (ССАС), в который входят государства НАТО, Восточной Европы и СНГ. Выступивший на встрече заместитель министра обороны США Уильям Дж.Перри в частности заявил:

Сам факт такой встречи является показателем тех драматических перемен, которые произошли в Европе с 1989 года. Эти перемены порождают массу проблем, но они также открывают перед нами уникальные возможности.

Мы получили беспрецедентную возможность построить демократическое партнерство, охватывающее Северную Америку и всю Евразию и базирующееся на верности таким общим ценностям, как свобода, права человека и экономический прогресс.

У нас также появился шанс создать и укрепить систему безопасности в Европе, где применение силы для достижения национальных или этнических целей стало невозможным. Чтобы использовать этот шанс до конца, нам необходимо объединить наши усилия.

ОБОРОННЫЙ ПЛАН КЛИНТОНА

С нашей точки зрения, сейчас сохраняются четыре источника опасности:

- распространение оружия массового уничтожения и средств его доставки;
- региональные источники угрозы, например Ирак и бывшая Югославия;
- угроза демократии и демократическим реформам;
- угроза экономической безопасности.

Для противодействия этим источникам опасности Соединенным Штатам необходимо перестроить, переформировать свои вооруженные силы, обеспечив при этом сохранение их высокой боеготовности и способности эффективно защитить американские интересы. Первым шагом к сокращению наших вооруженных сил, как следует из предложенного оборонного бюджета США на 1994 финансовый год, станет ускоренная демобилизация контингентов времен холодной войны, ставших теперь ненужными. Однако оборонный план Клинтона будет зависеть от коренного пересмотра потребностей и программ национальной обороны, кульминацией которого станет принятие в феврале будущего Года оборонного бюджета на 1995 финансовый год и оборонной программы на 1995/99 финансовые годы. В результате такого коренного пересмотра оборонные программы США должны быть поставлены на прочную аналитическую основу.

ВАЖНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Позвольте теперь обратить внимание на цель нашего сегодняшнего собрания, которая состоит в обеспечении безопасности для нашего сообщества государств.

Мы, министры обороны, призваны сыграть чрезвычайно важную роль в этой исторической работе. Мы прежде всего должны быть заинтересованы в том, чтобы развивать оборонные структуры, обеспечивающие демократический контроль над военным сектором, должны вырабатывать национальные стратегии, ориентированные на оборону и не противоречащие общим региональным интересам, а также укреплять способность НАТО и его партнеров к координированным действиям в случае угрозы общим интересам.

Нашей ближайшей задачей является разработка практической программы, способной сблизить наши оборонительные силы путем сотрудничества и диалога. Наша цель состоит в том, чтобы построить настоящее партнерство, связывающее военные комплексы наших государств и предполагающее, в частности, вовлечение союзников и партнеров в совместную боевую подготовку и маневры. Во времена экономических проблем и сокращающихся оборонных бюджетов выполнение этой задачи потребует весьма серьезных усилий.

Сегодня мы находимся на пороге встречи в верхах между Президентами Клинтон и Ельциным. Эта встреча - символ партнерства, которое мы хотим завязать со всеми молодыми независимыми государствами Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Она демонстрирует осознание необходимости укреплять демократию, стабильность и экономический прогресс восточно-европейских государств.

Тесное сотрудничество с нашими восточными партнерами должно определить содержание одной из важнейших функций НАТО в будущем; по мере развития европейских структур безопасности в долговременной перспективе мы

должны будем рассмотреть вопрос о расширении числа стран-членов НАТО с учетом всех требований, предъявляемых к странам НАТО, и необходимости сохранения мощности наших общих оборонных структур.

ВАРИАНТЫ РАСШИРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Нашей первоочередной задачей является объединение усилий для эффективного решения ситуации в бывшей Югославии. Важнейшей проблемой в будущем станет выполнение условия соглашения о политическом урегулировании в Боснии. Важная роль в этом процессе отводится НАТО; Соединенные Штаты, со своей стороны, готовы внести существенный вклад в него. возможно, отправкой (в регион) наземных войск.

Особое внимание необходимо обратить на усилия по поддержанию мира под эгидой либо ООН, либо СБСЕ. Я думаю, что если НАТО рассчитывает эффективно решать проблемы безопасности в будущем, оно должно укреплять свой потенциал по поддержанию мира; в этой области нам также следует развивать сотрудничество с Востоком, особенно с теми государствами, которые обладают значительным опытом в операциях по поддержанию мира. В Североатлантическом совете сотрудничества ведущую роль в деле поддержания мира играют министры иностранных дел; нам следует направить свой опыт и ресурсы на помощь в осуществлении конкретных мер, одобренных Североатлантическим советом.

В то же время важная политическая задача состоит в том, чтобы объединить силы НАТО и Североатлантического совета для проведения операций по поддержанию мира под эгидой СБСЕ или ООН. Совместные действия помогут нам построить систему коллективной безопасности. Помимо этого нам следует уделять повышенное внимание угрозе, исходящей от ядерных вооружений и другого оружия массового уничтожения, а также средств их доставки. Новая американская администрация придает важное значение усилиям по обеспечению нераспространения такого оружия, и для решения этой важнейшей задачи мы будем осуществлять целый ряд различных стратегических программ.

Наконец, я хотел бы подчеркнуть важность демократизации, которую Президент Клинтон назвал краеугольным камнем нашей внешней политики; я считаю, что развивая между собой отношения сотрудничества, мы должны будем обратить на эту область самое пристальное внимание.

Развитие демократии во всем мире укрепляет стабильность и процветание. Основная угроза здесь исходит от возможности возникновения враждебных нам авторитарных режимов. Мы не должны упускать из виду не прекращающихся в мире насилий и страданий, которые часто требуют международного вмешательства в форме отправки контингентов вооруженных сил для поддержания мира и оказания (тому или иному региону) гуманитарной помощи.

Соединенные Штаты придают развитию сотрудничества колоссальное значение, остаются преданными делу европейской безопасности и рассматривают НАТО в качестве инструмента для сохранения нашего военного присутствия в Европе. Хотя мы и начали сокращать наш контингент до 100 тыс. солдат, но делаем это не потому, что уменьшились наши обязательства перед Европой, а в связи со снижением угрозы нашей коллективной безопасности. НАТО попрежнему является краеугольным камнем европейской безопасности и тем механизмом, в рамках которого нам надлежит решать новые проблемы безопасности, возникшие в эру после холодной войны. Я считаю, что успешное партнерство и сотрудничество между нами будут невозможными, если НАТО перестанет быть оплотом стабильности как в Восточной, так и в Западной Европе.

Повторю, что нашей главной задачей является оказание помощи в построении нового сообщества демократических нации через создание партнерств в области безопасности. Если эти исторические усилия увенчаются успехом, то можно будет ждать наступления новой эры, которая будет отмечена не только более широкой демократией, но и большей степенью безопасности и новым уровнем процветания наших государств.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

О СОЦИАЛЬНЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПОСЛАНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ на 1993 год

Бюджет

Е. ВЕДУТА,

кандидат экономических наук, доцент Президент общественного объединения Центра "Экономическая инициатива"

По заказу блока депутатской фракции "Российское единство" группой экспертов (Ведута Е.Н., Дей Г.Г., Дементьев В.Е., Рудник Б.Л., Соколов В.П. и др.) подведен анализ Бюджетного послания Президента Российской Федерации на 1993 г. с точки зрения реализации следующих критериев:

- преодоление инфляции;
- активизации структурной политики и создания материальных предпосылок для преодоления спада производства;
- повышения эффективности использования производственных инвестиций;
- обеспечения социальной переориентации экономики и активизации роли Верховного Совета в определении социальных приоритетов;
- создания равных условий для государственного и частного секторов хозяйствования;
- обеспечения режима экономии использования бюджетных ресурсов;
- повышения ответственности исполнительной власти.

Ниже представлены результаты проведенного анализа.

Инфляционная ситуация

В 1992 г. ускоренно росла налично-денежная эмиссия (1 трил. за январь-октябрь, 0,4трил. за ноябрь-декабрь). Из анализа Бюджетного послания и уточняющих к нему материалов, учитывающих изменение ситуации в IV квартале 1992 г., видно резкое возрастание инфляции. Если в Бюджетном послании намечалось превышение денежных доходов населения над расходами в размере 1 трил. руб., что составило 7% от денежных доходов населения, то в уточняющих материалах уже - 2 трил. руб., что составило 10% от денежных доходов населения. Согласно Закону о бюджетной системе Российской Федерации на 1993 г. дефицит консолидированного бюджета составит 3,7 - 3,8 трил. руб., что составляет более 8% валового национального продукта (ВНП).

Этот огромный бюджетный дефицит вызовет дальнейший обвал денежной массы, что, в свою очередь, будет содействовать росту цен. Ясно, что в условиях плохо прогнозируемой инфляции утверждать и тем более исполнять годовой бюджет с таким дефицитом становится бессмысленным.

Итак, в бюджетном послании закладывается дальнейшее раскручивание инфляции. Но, может быть, одновременно с ней создаются ростки экономического прогресса? Этот вопрос выводит на структурные преобразования.

Структурные преобразования. Согласно документу Госкомстата РФ "О развитии экономических реформ в Российской Федерации в 1992 г." краткосрочные цели структурной политики в 1992 г. оказались не выполненными.

В Бюджетном послании говорится, что активная структурная политика в 1993 г. выдвигается на первый план. В качестве общей установки принимается продвижение к структуре, которая необходима в будущем. Однако не раскрывается, к какому месту в мировом разделении труда будет стремиться Россия. Намечающиеся здесь тенденции не могут не настораживать. Как отмечается в самом послании, в 1993 г. ожидается понижение доли промышленности в национальном доходе при одновременном повышении в ней доли топливно-энергетического комплекса, снижение выпуска сложного оборудования за счет увеличения доли универсальных станков с ручным управлением, т.е. усиление сырьевой ориентации экономики и технический прогресс.

Инвестиционная политика. Не может не настораживать недостаточное инвестирование экономики, физический объем инвестиций в 1993 г. сохраняется на уровне 1992 г., что составляет 50% от уровня 1991 г.

Информация о доле инвестиции в валовом внутреннем продукте (ВВП) представляется противоречивой. С одной стороны, в сопоставимых ценах объем капиталовложений за счет всех источников в 1992 г. составлял 50% от уровня 1991 г., с другой - указывается, что их доля в ВВП в 1992г. - 15-16%, в 1992г. - 19%.

В послании содержится ряд сведений об инвестициях в поддержание существующих производств. Вместе с тем крайне скудны данные о средствах для поддержания перспективных государственных предприятий и организаций, для обеспечения санации предприятий.

Все позиции, которые связаны с созданием материальных предпосылок не просто для выживания, но для последующего подъема экономики, практически не расписаны. Это чревато растрачиванием ресурсов для будущего, а приносимые большинством населения жертвы ради успеха реформ окажутся напрасными. Очень важно для контроля за этой ситуацией представление в Бюджетном послании динамики доли производственных инвестиций в ВВП.

В послании не представлены расчеты эффективности использования производственных инвестиций; не раскрыто, какова ожидаемая инвестиционная отдача от налоговых льгот (только в 1992 г. эти льготы составили 470 млрд. руб.). Сколь эффективным оказался льготный кредит в 400 млрд., который намечается повторить в нынешнем году? Как скажется на экономике, на ее технологическом уровне сокращение централизованного импорта продукции материально-технического назначения?

Краткосрочная ориентация правительственной экономической политики на производство сырья и потребительский рынок особенно заметна в отношении машиностроительного комплекса. Наибольшее снижение объема производства ожидается в инвестиционных отраслях машиностроения - тяжелом, энергетическом, транспортном, химическом и нефтяном. Без радикального обновления базы воспроизводства машиностроительного комплекса будут продолжать тиражироваться устаревшие технологии на фоне общего спада экономики.

Инвестирование машиностроительного комплекса для обновления производственной базы за счет ресурсосберегающих технологий должно рассматриваться как приоритетное направление в инвестиционной политике. Этой проблеме в послании не уделяется должного внимания. Социальная ориентация. В послании сообщается, что уровень жизни населения снизился в середине 1992 г. примерно на 20-25% в сравнении с серединой 1991 г., около половины населения РФ к сентябрю 1992 г. имели среднедушевые доходы ниже прожиточного (физиологического) минимума. Предполагается, что реальные доходы населения в 1993 г. составят 91-93% от уровня 1992 г. Вполне возможно, что этого сокращения реальных доходов окажется достаточным, чтобы к середине сентября 1993 г. все 99% населения РФ оказались за чертой прожиточного минимума. Чтобы сделать этот вывод более обоснованным, нужна соответствующая информация в Бюджетном послании о распределении населения по среднедушевым доходам, о стоимости прожиточного минимума в 1993 г. \, ^

В послании закладывается снижение уровня жизни по многим направлениям:

- сокращается сеть постоянных дошкольных учреждений;
- сохранится тенденция сокращения строительства объектов здравоохранения и ввода их в действие;
- продолжится процесс сокращения профсоюзной и ведомственной сети учреждений культуры;
- значительно обострится проблема обеспечения жильем населения;
- обострится проблема обеспечения населения коммунальными услугами.

Для характеристики правительственной социальной политики нужно знать распределение бремени реформ между различными социальными группами и секторами хозяйствования, между регионами РФ. Было бы целесообразно представить картину как первичного, так и конечного распределения доходов. Это позволило бы определять и степень влияния на них бюджетно-налоговой политики.

Режим экономии. В условиях глубокого экономического кризиса, резкого падения жизненного уровня, особенно важно соблюдение режима экономии органами государственного управления. Однако ассигнования из бюджета на содержание аппарата возрастают. Из уточняющих материалов к бюджетному посланию следует, что если доля ВВП на содержание органов государственной власти, управления, судов и прокуратуры составляла в 1992 г. 0,6%, то в 1993 г. предполагается ее увеличение более чем в 2 раза. Растет доля расходов и на содержание правоохранительных органов, с 1,9% в 1992 г. до 2,2 % в 1993 г. Увеличена смета расходов по администрации Президента, Правительству РФ и обслуживающим организациям на 1993 г. В ней предусмотрены 2 млрд. руб. для оплаты изготовления медалей, орденов и 1 млрд. руб. для расходов рабочих групп по социологическим исследованиям. Примечательно, что в 1992 г. на эти цели средства не выделялись.

В целом. Бюджетное послание ориентируется в 1993 г. на 2-кратное повышение цен в промышленности и 3-кратное в сельском хозяйстве. Обоснованность таких расчетов в условиях резко-крутящейся инфляции вызывает сомнение. Поэтому важно давать показатели бюджета в поквартальном разрезе и даже в месячном.

Для ответственности исполнительной власти очень важна адресность бюджета. Требуется четкое указание - кто и за что несет ответственность. Этого в Бюджетном послании нет. Спросить за исполнение бюджетной дисциплины не у кого.

Особенно неинформативным является раздел внешнеэкономической деятельности. Какова динамика внешнего долга России? Когда и как собирается Россия выплатить внешний долг? Чем объясняются рост частных вкладов за границей (в настоящее время 25 млрд долл.) и одновременно рост внешнего долга РФ (более 90 млрд долл.) ? Сколько было продано золота за рубеж и каковы его запасы в стране? На эти вопросы нет ответов в бюджетном послании.

Резюме. По мнению экспертов, активная структурная политика является декларативной. Намечаемые цифры во многом фиксируют уже сложившиеся в народном хозяйстве негативные тенденции и отраслевые проектировки. Сохраняется остаточный принцип выделения ресурсов для социальной сферы. Не проведено четкое разграничение того, что безусловно необходимо для выживания в ближайший период, а какие ресурсы могут распределяться в соответствии с приоритетами, формулируемыми Верховным Советом. Поэтому правомерным является вопрос о степени управляемости социально-экономического развития, а в этом свете само бюджетное послание во многом превращается в "сопроводилку" экономического дрейфа.

Было бы оправданно в Бюджетном послании представить логическую структуру определения его ключевых параметров и обрисовать методологию их детализации.

Сохранив в настоящее время только часть государственного плана - бюджет и тем самым снизив ответственность за исполнение натурально-вещественных показателей. Правительство не дает программу антикризисных мероприятий и сегодня с тревогой уходит из-под финансового контроля Верховного Совета РОССИЙСКОЙ Федерации. Вполне правомерным является вопрос, почему несмотря на:

- слом того государства, которое характеризовалось как главный эксплуататор граждан;
- на радикальное сокращение военных закупок и расходов на ВПК;
- на свертывание помощи другим государствам;
- на устранение КПСС;
- на ухудшение уровня жизни большинства населения Российской Федерации не хватает ресурсов на то, чтобы остановить грозящее катастрофой дряхление производственной базы.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

РОССИЙСКИЕ СВОБОДНЫЕ ЗОНЫ КАКИМИ ИМ БЫТЬ?

Инвестиций

О. Моргачев,
кандидат экономических наук, начальник управления развития СЭЗ,
инвестиционных программ и ресурсов Российского агентства международного развития и сотрудничества

Идея создания свободных Экономических зон (СЭЗ) в нашей стране стала активно разрабатываться в 1988-1989 гг., в основном под влиянием успешного развития подобных зон в Китае. В соответствии с решениями союзного Правительства в это время одновременно с разработкой концептуальных основ создания и функционирования СЭЗ в советской экономике проводились предварительные исследования по изучению возможности формирования свободных зон" в ряде районов страны - на Дальнем Востоке (Приморский край), в Ленинградской области (Выборгский район) и других.

Первые решения о создании свободных зон на территории России были приняты в 1990 г Постановлениями Верховного Совета РСФСР от 14 июня и от 13 сентября 1990 г. город Ленинград и Выборгский район Ленинградской области, гг. Новгород и Зеленоград. Сахалинская, Читинская, Кемеровская. Калининградская области, Приморский край (в т. ч. г. Находка). Алтайский край. Еврейская автономная область, были объявлены зонами свободного предпринимательства.

В развитие этих постановлений последовал ряд решений о создании конкретных зон с предоставлением им льгот по налогам и таможенному режиму и упрощенным порядком осуществления экспортно-импортных операций, получивших название свободные экономические зоны". Первое постановление Верховного Совета РСФСР (октябрь 1990 г.) касалось СЭЗ "Находка". В период с мая по сентябрь 1991 г. Постановлениями Президиума Верховного Совета РСФСР и распоряжениями Председателя Верховного Совета РСФСР были приняты решения о создании остальных СЭЗ. Положения о СЭЗ были утверждены соответствующими Постановлениями и Совета Министров РСФСР.

В этих документах были определены правовые основы хозяйственной деятельности на соответствующих территориях, в том числе система таможенных и налоговых льгот, льгот по внешнеэкономическим операциям валютным отчислениям для расположенных в зонах предприятий, права и гарантии иностранных инвесторов, дополнительные бюджетно-налоговые и иные права, а также функции органов управления зонами. основные принципы регулирования трудовых отношений на предприятиях СЭЗ, порядок разрешения хозяйственных споров.

Ряд создаваемых в настоящее время СЭЗ имеет неплохие перспективы для своего развития, что обусловлено их выгодным экономико-географическим положением, близостью к важнейшим мировым экономическим центрам, относительно неплохо развитой производственной инфраструктурой, В первую очередь это относится к зонам в г. Находка и Калининградской области. Подтверждением этого является быстрый рост в названных зонах числа совместных предприятий. Так, за два года существования СЭЗ "Находка" там создано около 100 совместных предприятий (СП), в СЭЗ "Янтарь" (Калининградская область) - более 130 СП.

Вместе с тем стало очевидным, что решения 1990-1991 гг. о создании на территории России сразу 12 СЭЗ были приняты без тщательного анализа их последствий и без учета реальных экономических возможностей государства. Льготный хозяйственно-правовой режим был предоставлен огромным территориям, целым краям и областям, превосходящим по размерам отдельные европейские государства. В этом наглядно проявилось отсутствие продуманной и последовательной государственной политики в данной области. Инициатива формированию предложений о создании СЭЗ и разработке их нормативной базы фактически была отдана регионам. Последние же в большинстве случаев использовали идею "свободной зоны" в качестве средства борьбы с союзным и российским центром за "суверенизацию" своих экономических прав и получения различных льгот без учета реальных возможностей и интересов страны. При этом главным средством в этой "борьбе" служили политическое лоббирование регионами своих интересов и использование ими в свою пользу определенных политических деклараций и заявлений российского руководства, делавшихся в период противостояния союзных и российских властей и во время кампании по выборам Президента России. При вынесении решений о создании СЭЗ в масштабе краев и областей сказались и недостаточная информированность Верховного Совета и Правительства России о мировой практике формирования свободных экономических зон.

Однако регионы, получившие статус СЭЗ, так и не смогли воспользоваться большинством предоставленных им льгот. С одной стороны, льготы по налогам, таможенному и валютному регулированию, затрагивавшие союзную компетенцию, практически полностью игнорировались соответствующими союзными органами. рассматривавшими

принятые Российской республикой решения как незаконное вмешательство в сферу чужих полномочий. С другой стороны, и правительственные ведомства России не проявляли особого интереса к реализации принятых решений. Это было связано как с явным нежеланием ряда ведомств участвовать в проведении в жизнь некоторых непродуманных мер (например, предоставление налоговых кредитов на пять-семь лет крупным регионам), так и с отсутствием до последнего времени в российском правительственном аппарате специально-о полномочного органа, способного обеспечивать координацию и контроль за деятельностью ведомств, связанных с теми или иными волнами формирования СЭЗ.

Принятые в конце 1991 г. и в течение 1992г. законодательные и нормативные акты фактически отменили или значительную часть предоставленных зонам льгот в области хозяйственной и внешнеэкономической деятельности. Июньский (1992 г.) Указ Президента Российской Федерации "О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон на территории Российской Федерации" подтвердил лишь сохранение установленного ранее на территории зон хозяйственно-правового режима для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными равными инвестициями.

Стратегия развития СЭЗ: необходимость новых подходов

Проблемы и просчеты, связанные с развитием свободных зон наглядно доказали, что требуется серьезный просмотр концептуальных основ и стратегии развития СЭЗ. Прежде всего необходимо переосмыслить цели создания зон. Прежние концепции СЭЗ рассматривали зоны в качестве универсального средства достижения множества сложных и разноплановых целей. На основе привлечения в зоны иностранного капитала, передовой зарубежной техники "технологии планировалось существенно повысить общий уровень производства, обеспечить развитие импортозамещающих производств для насыщения внутреннего рынка остродефицитной продукцией, ускорить решение проблем социально-экономического развития регионов. Свободные зоны должны были также служить своеобразными полигонами для отработки рыночных механизмов хозяйствования, новых форм и методов управления, проведения экспериментов по переходу к рыночной экономике. Многие регионы стали рассматривать зоны в качестве своеобразной панацеи в решении своих наиболее острых социальных, экономических и даже экологических проблем.

При этом на местах, да и в центре, широко распространилось представление о том, что достаточно объявить регион свободной зоной и ввести там ряд налоговых и других льгот, как туда устремится иностранный капитал. В прежних концепциях и обоснованиях создания СЭЗ явно недооценивались такие ключевые моменты, определяющие возможности развития зон, как выгодность экономико-географического положения, оптимальность размеров СЭЗ, наличие в регионе необходимой производственной и деловой инфраструктуры и благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, с самого начала возобладало нереалистичное и не учитывающее мировой опыт представление о предназначении и возможностях СЭЗ. Следует отметить, что в большинстве стран, где успешно действуют СЭЗ, они создавались, прежде всего, для активизации внешнеэкономической деятельности и развития экспортного производства. И лишь по мере решения этих главных задач они способствовали социально-экономическому развитию регионов, становясь своего рода "полюсами" экономического роста.

В настоящее время в мире насчитывается около 400 свободных зон торгово-складского типа (свободных таможенных зон) и более 300 свободных зон производственного типа (зон экспортного производства).

Наибольшее число свободных таможенных зон (СТЗ) действует в индустриально развитых странах: в Европе насчитывается около 130-та-кх зон, в США - более 180. Зоны экспортного производства (ЗЭП) получили наибольшее распространение в развивающихся странах. В начале 90-х годов там действовало более 300 ЗЭП, более 100 находилось на стадии обустройства и более 50 - на плано-подготовительной стадии. Ожидается, что совокупный объем экспорта в ЗЭП увеличится к 1995г. до 25 млрд. долл. (по сравнению с 17 млрд. долл. в 1990 г.), а число занятых в них превысит 3 млн. человек (по сравнению с 2 млн. человек в 1990г.).

Представляется, что и перед российскими СЭЗ во главу угла также должны быть поставлены цели развития конкурентоспособного технически передового экспортного производства. Именно такой подход доказал свою эффективность на практике во многих странах мира.

Характерно, что в прежних концепциях российских СЭЗ недооценивалась важность развития экспортного производства. Более того часто акцентировалась (со ссылками на потенциальную емкость нашего внутреннего рынка) необходимость привлечения в СЭЗ иностранных инвестиций для развертывания там импортозамещающего производства. Такой подход представляется порочным поскольку это способствовало бы привлечению к нам технически отсталых производств, продукции которых отвечала бы весьма низким стандартам качества, принятым на нашем внутреннем рынке, но не соответствовала бы мировому уровню. Это неизбежно вело бы к закреплению технологического отставания нашей промышленности и к росту внешней задолженности.

Развитие же экспортного производства требует использования только новейших технологий и достижения мировых

стандартов качества. Оно является мощным стимулом для повышения общего уровня производства в принимающей стране, особенно для предприятий, работающих в кооперации с фирмами-экспортерами. Не случайно большинство стран, создающих свободные зоны, законодательно допускают в зоны только тех инвесторов (с предоставлением им максимальных льгот), которые обеспечивают экспорт всей или основной части своей продукции. Представляется, что нам также следовало бы внести аналогичные нормы в законодательство о СЭЗ, установив тем самым приоритетность имен но экспортного производства. При этом необходимо стимулировать фирмы-экспортеры, налаживающие кооперационные связи с российскими производителями.

Следует отметить, что в России создание экспортных зон, ориентирующихся на передовые наукоемкие технологии и производства, могло бы также способствовать решению проблем конверсии, сохранению и развитию накопленного научно-технического потенциала, в частности, предотвращения "утечки умов".

Необходимо также коренным образом пересмотреть вопрос о размерах СЭЗ. Весь мировой опыт создания свободных зон свидетельствует, что достижение положительного эффекта возможно лишь при концентрации усилий и средств в рамках относительно небольших зон (от нескольких десятков до нескольких сотен гектаров), имеющих выгодное экономико-географическое положение и условия для ведения внешнеэкономической деятельности, а также резервы рабочей силы и специалистов.

Принципиальное значение для привлечения иностранных инвесторов имеет создание в зонах необходимой производственной и деловой инфраструктуры. За рубежом зоны экспортного производства обустраиваются по принципу промышленных парков - компактных территории, оснащенных необходимыми инженерными коммуникациями, подъездными путями, готовыми производственными зданиями. Для организации своего производства инвесторы могут брать в аренду на достаточно длительный срок отдельные подготовленные участки земли или готовые помещения в стандартных зданиях модульного типа. Именно такие зоны при относительно небольших затратах на их создание дают максимальный эффект в сравнительно короткие сроки. Так, на комплексное инфраструктурное обустройство свободной экспортной зоны Масан I Южная Корея) площадью 80 га государство затратило в течение первых трех лет ее развития (1970-1973 гг.) 24 млн. долл. (вся стоимость обустройства составила 28 млн. долл.). Однако уже в конце 70-х гг. годовой объем экспорта этой зоны составлял около 1 млрд. долл., а в настоящее время он превышает 1,9 млрд. долл. в год.

В рамках таких локальных зон сравнительно легко и без значительных затрат может быть организован контроль за обеспечением льготного таможенного и валютного режима. Очевидно, что создание подобной комплексной производственной и деловой инфраструктуры на территории российских СЭЗ, созданных в масштабах целых краев и областей, потребовало бы громадных капиталовложений, обеспечить которые просто нереально. Вместе с тем установление на столь обширных территориях льготного таможенного режима, предусматриваемого Положениями о СЭЗ, не только технически трудно осуществимо, но и экономически и политически нецелесообразно. Это вело бы к отделению от единого рыночного пространства анклавных региональных рынков, формирующихся внутри зон. К тому же физическая невозможность обеспечения надлежащего таможенного контроля на границах подобных "суперзон" и, как следствие, неконтролируемый ввоз в них с территории соседних регионов сырья и других товаров для последующего экспорта неизбежно превратил бы эти зоны в гигантские "насосы", перекачивающие за рубеж товары с остальной территории России. Использование иностранной валюты на территории таких зон в еще большей степени усилило бы эти негативные явления и привело бы к дерегулированию валютных операций на территории России и в конечном счете - к разрушению единого экономического пространства страны. Поэтому необходимо отказаться от сложившейся у нас привычки создания "суперзон" в масштабах краев и областей в пользу формирования компактных СЭЗ, в которых в относительно короткие сроки и при приемлемых затратах можно создать необходимую инфраструктуру и технически обеспечить введение льготного таможенного режима.

Выбор места для СЭЗ

В рамках общей стратегии создания российских СЭЗ необходимо установить четкие критерии выбора местоположения зон. Мировая практика свидетельствует, что при определении местоположения СЭЗ прежде всего следует учитывать такие факторы, как географическая близость и удобство доступа к важным центрам международной деловой активности и рынкам сбыта, наличие базовых объектов инфраструктуры, прежде всего транспортной (порт, аэропорт, железнодорожный узел), возможность организации надежного материально-технического снабжения, наличие в регионе свободных территорий, достаточно крупной строительной базы, резервов рабочей силы и возможностей подготовки кадров, практического опыта внешнеэкономической деятельности. В регионе должна быть стабильная социально-политическая обстановка. Желательны также хорошие природно-климатические условия.

Принципиально важное значение при выборе местоположения потенциальной СЭЗ имеет явно выраженный интерес иностранных инвесторов к рассматриваемому району. Это является определенной гарантией активного развития отраслей производственной специализации будущей СЭЗ и вместе с тем создает возможность привлечения иностранных инвестиций к участию в финансировании и развитии отдельных объектов производственной и деловой инфраструктуры зоны, ускоряя тем самым ее общее обустройство и снижая бремя собственных финансовых и материальных затрат принимающей страны. Последнее обстоятельство в современных условиях для нас особо

важно.

В России указанным требованиям в настоящее время в наибольшей степени удовлетворяют морские порты Находки, Калининграда, Санкт-Петербурга, Выборга, а также район московского международного аэропорта Шереметьево. Учитывая сложную финансово-экономическую обстановку в стране, именно здесь следовало бы в ближайшие годы сосредоточить основные усилия на создании компактных зон экспортного производства и свободных таможенных зон, не требующих особо крупных финансовых и материальных затрат, которые могли бы реально способствовать развитию экспортного потенциала России, увеличению валютных поступлений, освоению новых технологий, передового опыта управления, решению проблем занятости.

В перспективе районами размещения зон экспортного производства и свободных таможенных зон могли бы также стать морские порты Новороссийска, Мурманска и Архангельска, окрестности городов Владивосток, Хабаровск, Новосибирск, Екатеринбург и некоторых других. Вероятно, эффективным будет и выделение экспортоориентированных научно-производственных комплексов (с введением для них режима СЭЗ) в районах городов с высокой концентрацией научно-технического потенциала, таких как подмосковные Зеленоград, Калининград, Дубна, Троицк, Пущине, Новосибирский Академгородок и другие.

Режим хозяйственной деятельности в СЭЗ

Среди важнейших элементов в механизме функционирования СЭЗ значительное место отводится системе льгот, предоставляемых инвесторам. При определении набора экономических стимулов для конкретной зоны необходимо учитывать, что в мире уже действуют сотни конкурирующих между собой СЭЗ, которые предлагают инвесторам примерно одинаковые льготы.

Представляется, что необходимо законодательно закрепить на достаточно длительный срок (видимо, не менее, чем на 10 лет) уровень налоговых и иных льгот для иностранных инвесторов, действующих в СЭЗ, приведя его в соответствие с определенными "международными стандартами".

Одновременно в зонах экспортного производства было бы целесообразно ввести дополнительные льготы для иностранных и отечественных инвесторов, поставляющих на экспорт большую часть производимой продукции. При этом размер льгот, предоставляемых инвесторами в зонах экспортного производства, может варьироваться в зависимости от объема продукции, поставляемой на экспорт, от степени переработки продукции, которой она подверглась на территории зон, от уровня используемой технологии и т.д.

Важной преференцией является установление в зонах специального таможенного режима, который может включать отмену или снижение таможенных пошлин на вывоз товаров, произведенных в СЭЗ, и ввоз потребляемых в них товаров или товаров, предназначенных для реэкспорта, упрощенный порядок перемещения товаров через границу, смягчение (отмену) нетарифных ограничений на экспорт и импорт. Как правило, такой режим устанавливается в небольших по размерам свободных таможенных зонах, где осуществляется складирование и подработка товаров, и в зонах экспортного производства.

Для успешного развития зон экспортного производства и свободных таможенных зон необходимо четко решить вопрос о введении в них специального валютного режима, предусматривают его возможность использования зональными инвесторами свободно конвертируемой валюты для осуществления ими экспортно-импортных операций и взаиморасчетов. Такая практика повсеместно применяется в свободных зонах стран с неконвертируемой валютой. До введения полной конвертируемости рубля было бы целесообразно установить подобный валютный режим в свободных зонах России. Представляется, что при ограниченных возможностях конвертации рублевых средств в СКВ и при крайней неустойчивости и непредсказуемости курсовых соотношений рубля к основным иностранным валютам безосновательно рассчитывать на активный приток в зону значительных производственных инвестиций.

Введение в свободных зонах такого особого валютного режима безусловно придало бы им определенную анклавность по отношению к российской экономике, однако, эффект от быстрого развертывания крупномасштабного экспортного производства, по нашим оценкам, многократно превысил бы возможные негативные последствия этой анклавности.

Проблемы финансирования инфраструктуры СЭЗ

Мировой опыт свидетельствует, что предоставление в рамках СЭЗ только налоговых, таможенных и других льгот инвесторам недостаточно эффективно. Совершенно необходимым условием привлечения иностранного капитала в СЭЗ является проведение комплекса мер по развитию инфраструктуры: дорожно-транспортной сети, морских портов, аэропортов, водо- и энергоснабжения, системы телекоммуникаций, складских помещений, гостиничных комплексов и зон отдыха. При проектировании зон следует ориентироваться не на действующие в принимающей стране стандарты инфраструктурного обслуживания, а на уровень, достигнутый в развитых странах с рыночной экономикой. В современных условиях нереально рассчитывать на активный приток иностранных инвестиций, если на соответствующей территории нет международного авиационного сообщения, отсутствует автоматическая

международная телефонная, телексная и факсимильная связь, не обеспечена бесперебойность энерго- и водоснабжения, не созданы нормальные условия для проживания иностранных бизнесменов. Опыт показал, что неспособность ряда развивающихся стран обеспечить приемлемую инфраструктуру в СЭЗ явилась причиной их неэффективного функционирования.

Комплексное инфраструктурное бустроительство СЭЗ требует больших финансовых затрат. Так, при создании зон в странах азиатско-тихоокеанского региона затраты составляют 25-50 млн. долларов на 1 кв. км, в КНР - до 70 млн. долларов. По некоторым оценкам в России потребуются сравнимые суммы для достижения такого качества" инфраструктурного обеспечения территории, которое будет достаточно для привлечения иностранных инвесторов.

В настоящее время представляются несостоятельными расчеты на возможность финансирования развития крупной свободной зоны за счет средств отдельного города, области или края. Практика многих стран показывает, что для этого необходимы государственные капиталовложения. Вероятно, и в России для финансирования приоритетных объектов производственной инфраструктуры свободных экономических зон должно быть предусмотрено выделение средств из федерального бюджета. При этом для предотвращения возможного "распыления" этих средств необходимо предусмотреть их строго целевое использование. Они должны направляться на финансирование приоритетных объектов инфраструктуры.

Ограниченность собственных средств вызывает необходимость привлечения к финансированию объектов зональной инфраструктуры зарубежных инвесторов. Однако практика показывает, что иностранные предприниматели крайне неохотно идут на вложение средств в малорентабельные объекты инженерной инфраструктуры. В основном их приходится создавать собственными силами. Вместе с тем в районах повышенного интереса иностранных инвесторов можно ожидать их активного участия в развитии отдельных элементов производственной и деловой инфраструктуры, таких, как складские, причальные и аэровокзальные комплексы, телекоммуникационные системы, гостиницы, бизнес центры. В частности, это подтверждает пример СЭЗ "Находка". В данной зоне созданы российско-британское СП "Находка-Телеком" (с участием крупной британской фирмы "Кейбл энд Уаэрлесс") в области телекоммуникаций, которое обеспечит уже в ближайшее время эффективную связь Находки с Западом и Азиатско-Тихоокеанским регионом; российско-японское СП по строительству и эксплуатации портовых угольных комплексов; ряд российско-китайских СП и "чисто" китайских предприятий в области строительства бизнес центров и гостиниц.

В конечном счете благодаря активному привлечению иностранных инвестиций в эту сферу можно добиться существенного ускорения создания инфраструктурного комплекса свободных зон, что на практике является важнейшей предпосылкой их успешного развития. Мировой опыт функционирования СЭЗ свидетельствует, что без постоянной государственной поддержки и координации зоны не могут эффективно развиваться, особенно на начальной стадии. В большинстве стран мира, где действуют СЭЗ, созданы специальные государственные органы, занимающиеся вопросами их развития.

Правовые вопросы функционирования СЭЗ

Зарубежный опыт свидетельствует, что надежная правовая основа является важнейшим условием успешного развития СЭЗ, привлечения в них иностранных инвестиций.

В Российской Федерации до настоящего времени надлежащей правовой базы для развития свободных экономических зон не создано. Действующий в настоящее время в России механизм правового регулирования свободных экономических зон, основу которого составляют решения Верховного Совета Российской Федерации о создании СЭЗ и утвержденные правительством Положения о СЭЗ, требуют существенной корректировки. Это вызвано как происшедшими за последний год большими изменениями правового режима хозяйственной деятельности в России, так и необходимостью пересмотра концептуальных аспектов формирования свободных зон.

Основные, базисные принципы создания и деятельности СЭЗ должны быть сформулированы в законе Российской Федерации о свободных экономических зонах. В этом законе должны быть даны определения различных типов зон, установлен порядок принятия решений о создании СЭЗ и утверждения положений о них, определены основы режима хозяйственной деятельности в СЭЗ, определены статус, права и функции специальных федеральных и региональных органов, занимающихся вопросами развития зон. Принятые к настоящему времени нормативные акты, касающиеся СЭЗ, необходимо будет привести в соответствие с законом о свободных экономических зонах. Проект такого закона, подготовленный Российским агентством международного сотрудничества и развития, внесен в Верховный Совет Российской Федерации. Мировой опыт показывает, что многие важные аспекты функционирования СЭЗ нуждаются в детальной правовой регламентации в форме подзаконных актов (положений, правил, инструкций). В частности, это касается вопросов землепользования, тарификации инфраструктурных услуг, валютного регулирования, регулирования трудовых отношений и других. В этой связи было бы целесообразно разработать с учетом зарубежного опыта, типовые документы, регламентирующие различные аспекты функционирования СЭЗ. Речь идет в первую очередь о Положении об Администрации СЭЗ, о таможенном и валютном регулировании, о лицензировании инвесторов, о порядке и условиях предоставления бюджетных ссуд, о землепользовании и арендных отношениях, о режиме въезда-выезда, о трудовых отношениях, о порядке разрешения хозяйственных споров и т.д.

Положения и Правила могут быть модифицированы с учетом специфики конкретной зоны. Важно, чтобы данные Положения и Правила принимались на уровне подзаконных актов соответствуют им и правительственными органами. Это укрепит стабильность правовой основы функционирования СЭЗ, что имеет важное значение и для привлечения иностранных инвестиций в зоны.

Мировой опыт функционирования СЭЗ свидетельствует, что без постоянной государственной поддержки и координации зоны не могут эффективно развиваться, особенно на начальной стадии. В большинстве стран мира, где действуют СЭЗ, созданы специальные государственные органы, занимающиеся вопросами их развития. Представляется, что и в нашей стране должен быть подобный полномочный государственный орган. В его функции могли бы входить: разработка и реализация государственной политики в области формирования СЭЗ, внесение в Правительство предложений об их создании, контроль и координация работ по развитию СЭЗ и привлечению в них иностранных инвестиций и др.

* * *

При условии правильно выбранных концептуальных подходов и приоритетов, а также последовательности политики формирования свободные экономические зоны могут стать важным фактором развития внешнеэкономических связей и экономики страны в целом.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

ИНФОРМАЦИЯ: ИНВЕСТИЦИИ США В РОССИИ И СНГ

Корпорация по частным зарубежным инвестициям (ОПК) заявила, что на данный момент она получила заявки от американских фирм наиболее чем 400 проектов в бывшем Советском Союзе, исключая три прибалтийские республики, на общую сумму инвестиции в 28 млн. долларов. Американские фирмы проявили интерес к таким отраслям, как добыча полезных ископаемых, производство энергии, связь, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, заготовка древесины, рыболовство и производство потребительских товаров. Хотя число заявок еще не говорит о том, каков будет объем инвестиций, но это свидетельствует о повышенном интересе американских фирм к этому региону.

ОПИК в настоящее время занимается вопросами, связанными с прямым инвестированием (на сумму 65 млн. долларов) трех проектов в России, общие инвестиции по которым составят 335 млн. долларов и трех других проектов на общую сумму 100 млн. долларов.

ОПИК - это американское государственное учреждение, которое занимается содействием частным американским инвестициям в других странах через прямые займы, гарантии займов, страхование против политического риска, включая экспроприацию и политические беспорядки, а также оказывает услуги, помогающие американским фирмам получить необходимую информацию и советы прежде чем осуществлять зарубежные инвестиции.

В последнем финансовом году ОПИК застраховала американские инвестиции по пяти проектам в России на сумму 128 млн. долларов, включая автомобилестроение в Нижнем Новгороде, кабельное телевидение в Москве, переработка древесины на Дальнем Востоке и добыча нефти и газа в Западной Сибири. ОПК занимается также изучением еще десяти проектов на предмет их страхования в текущем финансовом году.

Агентство по торговле и развитию (ТДА) -еще одно государственное учреждение, помогающее американским фирмам, которые намерены делать капиталовложения в бывшем Советском Союзе. ТДА предоставляет услуги в области планирования, связанные с зарубежными инвестициями, а также финансирует составление технико-экономических обоснований для американских фирм. Программа помощи фирмам, изучающим возможности зарубежных инвестиций, занимается также Министерство торговли США, которое объявило о выделении правительством шести субсидии (по 500 тыс. долларов каждая) для оказания помощи торговым консорциумам, образованным мелкими и средними американскими компаниями, для установления деловых связей в республиках бывшего Советского Союза.

Каждая из фирм-реципиентов должна потратить не меньше своих денег, чем сумма субсидии, предоставляемой через Агентство международного развития США (ЮСАИД). Эти средства будут использоваться для того, чтобы открыть и содержать в течение трех лет представительства этих фирм в СНГ.

Министерство торговли США считает, что "Консорциумы" представляют великолепный пример сотрудничества между частными фирмами и правительством для увеличения американского экспорта в СНГ и в то же время для создания новых рабочих мест в Соединенных Штатах". В число этих консорциумов входят: Американский совет экспорта строительных материалов, Американская аспирантура международного менеджмента, Ассоциация производителей оборудования для пищевой промышленности, Международная ассоциация производителей полупроводников, Ассоциация телекоммуникации и Ассоциация Всемирного торгового центра.

Агентство по торговле и развитию считает, что правительственная поддержка необходима по двум причинам: во-первых, необходимо поощрить фирмы, готовые пойти на риск инвестирования в бывшем Советском Союзе, во-вторых, необходимо конкурировать с японскими и европейскими компаниями, которые уже получают от своих правительств значительную помощь в расширении своей деятельности на рынке этого региона.

К утвержденным ТДА технико-экономическим обоснованиям относятся добыча нефти и газа в Армении; добыча угля в Казахстане; 18 проектов в России, начиная с освоения нефтяных и газовых месторождений до производства деревянных сборных домов, городского транспорта, строительства зернового причала в порту Восточный, реконструкции аэропорта и модернизации алюминиевого завода в городе Братске; 9 проектов на Украине - от модернизации авиадиспетчерской службы до поставок сельскохозяйственного оборудования обучения новым сельскохозяйственным технологиям, а также переводу электростанции в Днепропетровске с угля на газ.

Американские компании считаются крупнейшим инвестором в России, поскольку они уже инвестировали около 400 млн. долларов. По прогнозам эта сумма может значительно возрасти, если будут устранены препятствия, стоящие на пути развития деловой активности в России.

К этим препятствиям относятся: отсутствие или полная неадекватность политических и коммерческих инфраструктур, отсутствие надежной правовой основы, нестабильность налогового законодательства, чрезмерное количество инструкции, плохая связь и коммуникации, неразвитая банковская система и отсутствие прав собственности и гарантий кредитного обеспечения. Программы ОПИК. по мнению американской стороны. особенно ценны предоставлением среднесрочных и долгосрочных средств в то время, когда коммерческие банки не очень охотно предоставляют свои капитал для инвестиций в бывшем Советском Союзе.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

Кратко- и среднесрочные оценки экономической ситуации в России (Варианты социально-экономического развития России в 1993 г.)

Экономические реформы

И.БОБКОВ, кандидат экономических наук, член Совета Директоров АО "ЭПКОН"

Основными причинами, вызвавшими ускорение спада производства в РФ в 1992 г. явились: разрыв хозяйственных связей между бывшими республиками СССР; непродуманная ликвидация системы централизованного планирования в государственном секторе, включая государственные заказы и лимиты централизованно распределяемых ресурсов; углубление торгово-экономических противоречий между республиками, входившими в СССР, а также странами СЭВ.

В условиях нарастающего развала денежного обращения и введения национальных валют, возведения таможенных и валютных барьеров, а также других ограничений для движения товаров и капиталов в рамках СНГ, по оценке независимых экспертов в 1993 г., в России продолжится спад производства.

Учитывая происходящее углубление кризиса, следует признать нереальными прогнозы Правительства РФ на 1993 г. о начале экономического подъема в течение года или ближайших 4-6 месяцев; снижении инфляции до 5% в месяц, обеспечении социальной защиты населения. Такой подход противоречит объективной оценке состояния российской экономики и стран СНГ, а также преувеличивает эффективность предлагаемой программы действий ("Программа неотложных мер по стабилизации экономики").

По мнению экспертов ООН, в 1993 г. валовый национальный продукт (ВНП) уменьшится на 7% против 22% в 1992 г. и составит 2/3 от уровня 1992 г. В 1992 г. индекс потребительских цен уже превысил 2200%. Темпы инфляции в январе-марте составляли 25% и не существует возможностей для снижения ее темпов в текущем году. По оценке вице-премьера Правительства Шохина А.Н. "в 1993 г. предполагается, если не стабилизация, то, по крайней мере, серьезное замедление темпов падения производства-то где-то 95% уровня года нынешнего. Но уже с середины года начнется подъем". При условии экстраполяции тенденций развития экономики, сложившихся в 1992 г., динамика макроэкономических показателей (в % к 1992 г.) может включать два варианта.

	Прогноз Правительства на начало 1993 г.	Варианты	
		1	2
Валовый внутренний продукт (ВВП)	92-95	80-85	50-60
Национальный доход	91-94	80-85	50
Промышленность	90-93	80-85	50
Сельское хозяйство	99	30	90
Инвестиции	100-120	70-80	30-40
Ввод жилых домов	103	60-70	80-90
Рост цен	в 2,9 раза	в 1,5 раз	в 10 раз
Безработица, млн. чел.	3,2	2-2,5	1-2
Инфляция	3% в месяц начиная со второй половины года	1500%	1200-1500%

*Оценки спада производства близки к оценкам Правительства РФ, принятым в проекте Бюджетного послания Президента РФ на 1993 г. от 23 января 1993 г. (№0159п-П13)

Первый вариант в основном не противоречит другим прогнозам, опубликованным в печати (в частности, "Деловой мир", 11 марта 1993г.).

При оценке вариантов развития экономики в 1993 г. следует отметить, что в отраслях материального производства сохраняется действие всех факторов, вызвавших спад производства в 1992 г. В благоприятном варианте темпы спада производства замедляются в 2 раза по сравнению с 1992 г. при несколько большем спаде инвестиционной активности. В неблагоприятном варианте темпы спада производства оцениваются в 10-15%. Следует отметить, что в ряде бывших республик спад производства за 2 года оценивается в 30-40% и более Литва, Украина, Эстония (40% - в 1992 г.).

В 1993 г., по оценке Минэкономики РФ, произойдет спад производства в потребительском комплексе. В животноводстве этот процесс определяется тем, что в 1992 г. меньше заготовлено кормов; в растениеводстве - меньше посеяно озимых и вспахано зяби. Расчеты на рост урожайности необоснованны, т.к. в сельском хозяйстве меньше стало использоваться минеральных удобрений, упали поставки техники и оборудования из-за резкого роста

цен на продукцию сельскохозяйственного назначения.

В легкой промышленности продолжится спад за счет разрыва связей по поставкам сырья. Россия импортирует из бывших республик СССР 100% хлопка, 50% - льноволокна, 40% - шерсти, 80% - синтетических волокон. Если в 1992 г. спад производства в легкой промышленности составил 20%, то в 1993г. по благоприятному варианту оценивается не менее чем в 10%. Оптимистические оценки состояния отраслей гр.Б исходят из намечаемого выделения государственных льготных кредитов производителям ТНП, централизованного выделения средств на приобретение сырья, а также заключенных межправительственных соглашений по поставкам продукции.

Однако в 1993 г. начинают действовать новые деструктивные факторы. В 1992 г. в результате спада инвестиционной активности началось "проедание" основного капитала в потребительском секторе (по ряду производств ввод новых мощностей меньше выбытия изношенных). До 50% товаров культурно-бытового назначения производится на неспециализированных предприятиях, включая оборонные. На ряде предприятий при сокращении производства основной продукции происходит ликвидация мощностей по производству ТНП.

Предоставленные налоговые льготы отраслям гр.Б не оказывают стимулирующего воздействия на рост производства ТИП. Практически прекратилась тенденция роста производства ТНП на негосударственных предприятиях. К настоящему времени в кооперативах производство товаров народного потребления составляет 1,4%, бытовых услуг - 8,4%, продукции общественного питания - 10,1 % (от общего объема продукции).

По оценке Минэкономики РФ, действует более 80 различных льгот производителям ТНП. Однако меры государственного регулирования, в частности, снятие ограничений на цены в ТЭК, полностью девальвируют декларируемые цели по льготному развитию ТНП. Например, в 1992 г. цены на продукцию сельского хозяйства увеличились в 10 раз, а на промышленную продукцию в 34 раза. При предоставлении льгот продолжается общий рост налогового пресса и повышение доли налоговых изъятий в доходах производителей. Возлагаемые надежды на прирост инвестиций за счет коммерческих структур - даже при допущении благоприятного изменения налоговой политики в 1993г - вряд ли оправданы, т.к. доля в инвестициях незначительна (3-5%).

Введение контроля за ценами на энергоносители потребует значительных дотаций, что, как показывает опыт, ведет к сокращению производства, поскольку таким способом не удастся компенсировать постоянно возрастающие в условиях инфляции затраты. С другой стороны, либерализация цен привела к аналогичному результату, т.к. это резко снизило круг потребителей и, как следствие, сокращение объемов производств в отраслях ТЭК. Таким образом, несмотря на приоритеты предоставленные ТЭК в 1993 г., спад производства здесь будет не менее 10-15%.

Сложная обстановка складывается в отраслях, которые традиционно ориентировались на импортное сырье (химическая, легкая промышленность и др.). Сокращение объемов производства в каждой из них составит не менее 10% при сокращении численности занятых. При этом уменьшение поставок сырья по импорту, а также из стран СНГ, будет продолжаться.

Спад производства (10-15%) следует ожидать в машиностроении при условии введения регулирования цен на энергоносители. Трудное положение сохранится в сельском хозяйстве. Основой этих трудностей являются причины, которые невозможно устранить за короткий период времени: сокращение размеров хозяйств, выведение части земельных угодий из сельскохозяйственного оборота, сокращение посевных площадей и т. п. Высокие темпы инфляции "съедают" прибыль от реализации продукции.

Для стимулирования роста продукции необходимо устранить "ножницы цен" между сельским хозяйством и промышленностью, защитить средства от инфляции. Кроме того, в АПК сохранится потребность в централизованных капитальных вложениях для развития инфраструктуры.

Среди ученых и специалистов укрепляется мнение о необходимости государственного регулирования цен на топливно-энергетические ресурсы, продукцию металлургического и лесного комплексов, услуги транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, а также пожизненно важным продовольственным товарам. Как показал опыт 1992г., снятие государственного контроля за ценами усиливает не позитивные тенденции в структуре производства (ресурсосбережение, новая техника и т.п.) а наоборот, консервирует и обостряет структурные диспропорции (повышение доли добывающих отраслей, производство устаревшей продукции т.п.). Кроме того, в условиях продолжающегося роста цен теряет целесообразность налоговая политика. Например, с 1 января 1993 г. снижен налог на добавленную стоимость с 28 до 20%, а по продовольственным товарам до 10%. Следует отметить, что эти требования содержались в программных документах ряда политических партий и движений ("Гражданский Союз", СПТ и др.). В условиях современной инфляции действенность их явно недостаточна.

В таблице приведен прогноз макроэкономических показателей (доклад В.Шумейко на заседании Правительства 11 февраля 1993 г.).

	1992	1993 - варианты		
		1	2	3
Темпы роста цен, %	2600	390	690	1340
Темпы ВВП, %	810	80	83	84
Безработица (в %) к числу занятых	13	10	7	4
Дефицит бюджета (в % к ВВП)	9	5	10	15
Валютный курс, руб/долл	420	1000	1700	4100

В представленном Правительству прогнозе содержится, по нашему мнению, принципиальная ошибка, которая состоит в том, что рост цен, и это показал 1992 г., не только не способствует росту производства, но и непосредственно влияет на снижение темпов роста. В 1992 г. цены выросли в 26 раз, спад производства составил 19%, а дефицит бюджета - 7%. В 3 варианте правительственного прогноза без каких-либо обоснований предусматривается, что при замедлении темпов снижения цен в 1,5 раза, темпы спада производства снижаются в 3.2 раза, а дефицит бюджета возрастает в 2,1 раза. При этом учитывая опыт и тенденции 1992 г. меры государственного регулирования будут направлены на реализацию 3 варианта.

По данным Центра изучения конъюнктуры цен и рынка существует тесная зависимость между ростом цен и спадом производства. В таблице приведен прогноз макропоказателей во 2 квартале 1993 г. (в % к декабрю 1992г.)

	Дифференциация цен	Регулируемые цены
Рост цен, %		
ТЭК	450-500	24-30
Машиностроение	300-350	12-15
Промышленность	200-250	10
Производство	84-85	96
Курс доллара	800	230-200

Следовательно, при регулируемых ценах темпы инфляции снижаются в 10-20 раз и практически прекращается спад производства. Правда, итоги 1992 г. свидетельствуют о том, что принимаемые меры государственного регулирования не остановили нарастание кризисных тенденций. В начале 1993 г. кризис обостряется, включая продолжение спада производства, нарастание неплатежей, ускорение инфляции. Меры государственного регулирования, проводимые Правительством РФ, оказались противоречивыми и неэффективными для преодоления кризиса и решения социальных задач. Провозглашаемые приоритеты развития экономики скорее отражают определенный социальный заказ, чем реальные возможности в обеспечении финансовой стабилизации. Это касается и проведения структурной и инвестиционной политики, конверсии, поддержания уровня жизни, выполнения социальных программ (в частности, по вводу жилых домов).

Проводимое стимулирование инвестиционной активности, которое предполагается усилить в 1993 г. (в т.ч. за счет ряда налоговых льгот), в условиях спада производства является фактором усиления инфляции, т.к. приводит к росту спроса на кредитные ресурсы и бюджетные ассигнования. Аналогичная политика, проводимая в 1992 г. явилась существенным просчетом экономических реформ в макроэкономическом регулировании экономики.

Прогнозные правительственные оценки не имеют достоверной стоимостной базы измерения макроэкономических показателей, отсутствуют корректные оценки инфляции за отчетный период и их прогноз на перспективу, значительно расходятся оценки роста цен и снижения уровня жизни. При разработке прогнозов не учитываются технический уровень и состояние производства в базовых отраслях, отсутствие высокотехнологичного оборудования и проектов, многолетнее отставание от мировых критериев по качеству.

По благоприятному варианту сценария правительства РФ приток прямых иностранных инвестиций оценивается в 1993г. 0,6млрд.долл., в 1994 г. - 1,1 млрд. долл., в 1995 г. - 1,5 млрд. долл. Учитывая продолжающийся кризис, обесценивание рубля, нестабильность хозяйственного законодательства вероятные объемы инвестиций составят: 1993 - 0,4 млрд. долл., 1994 -0,7 млрд. долл., 1995 - примерно 1 млрд. долл.

Во внешнеэкономической политике России в 1993 г. особое место занимает вопрос о заимствовании средств из официальных правительственных источников, коммерческих банков и международных организаций. В 1992 г. "большой семеркой" России были обещаны 24 млрд. долл. Значительная их часть (18 млрд. долл.) должна была содействовать выравниванию платежного баланса в виде двусторонних в многосторонних кредитов, безвозмездных ссуд и отсрочек выплаты долгов. Что касается двусторонних кредитов, то имелось в виду, что они составят 8 млрд. долл.. включая 2.5 млрд. долл. кредитов на закупку зерна. По оценкам ЕЭС, МБРР ч на основе двусторонней помощи. России выделялось в 1992 г. кредитов на 12,6 млрд. долл. Намного ниже обещанных оказались в 1992 г. суммы, выделенные МФВ и МБРР. В течение года переговоры с МВФ закончились выделением России кредита в 1 млрд. долл. Кредит МБРР (600 млн. долл.) не был открыт из-за "технических сложностей". Из выделенной МВФ ссуды в 1 млрд. долл. принято только 300 млн. долл. из-за высоких ставок процентов.

Выше предполагавшейся на 1992 гол суммы оказались и средства, выделенные для отсрочки выплаты долга (7,2

млрд. долл." Благодаря этой отсрочке, предоставленной правительственными и частными кредиторами, общая сумма по выравниванию платежного баланса почти приблизилась к намечавшейся.

Из собственных средств на погашение внешнего долга России в 1992 г. внесено примерно 2 млрд. долл., а общая сумма просроченных платежей составила примерно 14 млрд. долл., которые не были выплачены несмотря на имевшиеся обязательства.

По правительственному варианту базовой стратегии "2" по привлечению долгов и среднесрочных иностранных кредитов пред полагается, что снижение задолженности, благодаря дополнительным усилиям по ее погашению, начнется уже в 1994 г. и будет неуклонно продолжаться все последующие годы. Однако, учитывая трудности мобилизации экспортных ресурсов в условиях падения производства, вряд ли 1994 г. может в этом смысле явиться переломным. Более вероятным является вариант стратегии "1", при котором нарастание задолженности в ближайшие годы составит: 1993 - 69,2 млрд. долл., 1994 - 71,4, 1995 - 72,9 млрд. долл. и т.д.

К такому неблагоприятному прогнозу приводят и затяжки в переговорах с Западом о реструктуризации долга, возникшие в связи с тем, что долг, перешедший от СССР, по настоянию Украины должен погашаться отдельно, что неприемлемо для западных кредиторов. Требуется изменение механизма использования иностранных кредитов. В первую очередь они должны использоваться на конкретные проекты в приоритетных сферах: развитие экспортного потенциала; поддержание частного сектора; структурная перестройка (конверсия, АПК, ресурсосбережение). В настоящее время МБРР рассматривает планы инвестирования в Россию 10 млрд. долл., в т.ч. 1 млрд. долл. - собственные средства. 9 млрд. долл. - совместные с другими банками.

Преобладающее значение во внешней торговле в 1993 г. по-прежнему будут занимать европейские страны, доля которых в экспорте превысит 70%, а в импорте - 60%. Не исключено, что в этом регионе будет возрастать значение восточноевропейских стран за счет постепенного преодоления заторов в расчетах, возникших вследствие развала механизмов многостороннего и двустороннего сотрудничества в рамках СЭВ. Продолжится, по всей вероятности, опережающий рост торговли с Китаем и рядом стран Юго-восточной Азии.

Существенного увеличения товарооборота в целом в 1993г. ожидать не следует. В случае сохранения и определенного наращивания нефтяного экспорта удастся сбалансировать экспорт и импорт по стоимости, и достичь небольшого положительного сальдо, которое стране не обходимо для выплаты долгов. Результаты 1993 г. в этой области, однако, во многом будут зависеть от хода экономической реформы и итогов сельскохозяйственных работ.

Следовательно, экстраполяция тенденций 1991-1992 гг., которые обрели достаточно устойчивый характер и экспертные оценки важнейших факторов, определяющих развитие экономики, позволяют составить возможный сценарий на 1993 г. В этот период: продолжится снижение объемов производства в базовых отраслях; сохранятся высокие темпы роста цен и высокие темпы инфляции; продолжится падение уровня жизни населения; произойдет сокращение уровня потребления, материальных благ и услуг, включая жилищное строительство.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПРОИГРЫВАЕТ В ГОНКЕ ЦЕН

Н.ПАТНИКОВА

Эффективное функционирование сельского хозяйства во многом зависит от эквивалентности взаимоотношения его с другими отраслями народного хозяйства, и в первую очередь - с промышленностью.

В последние годы в условиях диктата цен заготовительных и перерабатывающих организаций и предприятий, а также сохранения монополии на производство промышленной продукции сельскохозяйственного назначения проблемы эквивалентного обмена между сельским хозяйством и промышленностью резко обострились.

Более половины материальных затрат сельского хозяйства, включая амортизацию, составляют затраты промышленного происхождения. Поэтому повышение цен на промышленную продукцию, приобретаемую сельским хозяйством, оказывает определяющее влияние на рост себестоимости растениеводства и животноводства. Чтобы компенсировать рост цен на "входе", сельские товаропроизводители вынуждены повышать их на "выходе", т.е. вынуждены включаться в гонку роста цен. Для эквивалентного обмена необходимо, чтобы соотношения закупочных цен и цен на продукцию промышленности, потребляемую сельским хозяйством, позволяло обеспечить сельскохозяйственным предприятиям уровень рентабельности, достаточный для нормальной деятельности.

В течение 1986-1992 годов рентабельность сельского хозяйства постоянно возрастала. Это было обусловлено государственной политикой повышения цен на сельскохозяйственную продукцию.

Но даже во время государственного регулирования цен сельское хозяйство, как правило, проигрывало промышленности в темпах их роста. В 1992 году, после либерализации цен, эквивалентность взаимоотношений сельского хозяйства с другими отраслями была еще более нарушена.

В силу специфики сельскохозяйственного производства - его сезонности - закупка техники и оборотных средств производится в начале года, а реализация продукции, компенсация расходов и получение прибыли - в конце лета и осенью. Таким образом, существует значительный временной шаг между получением прибыли от реализации продукции и затратами под будущий урожай. В условиях инфляции к моменту осуществления этих затрат полученная прибыль оказывается значительно обесцененной. Поэтому сельские товаропроизводители несут дополнительные потери от инфляционных процессов, в отличие от производителей в других отраслях народного хозяйства.

Чтобы компенсировать возможные инфляционные потери, сельскохозяйственные предприятия должны получить достаточную прибыль не только для оплаты затрат текущего года, но и будущего, которые будут значительно больше из-за роста цен. Учитывая устойчивое повышение оптовых цен промышленности и тарифов на оплату услуг, которые оказывают кроме непосредственного еще и опосредованное влияние на рост материальных затрат аграрного сектора, сельское хозяйство должно иметь в запасе резерв финансовых средств.

Следовательно, для поддержания ценовой эквивалентности (паритета) в будущем цены в сельскохозяйственном секторе в принципе должны расти быстрее, чем в обслуживающих его отраслях.

В реальной жизни ситуация складывается прямо противоположная. Это подтверждают материалы проводимого ежеквартально Госкомстатом РФ выборочного обследования 2,3 тыс. сельскохозяйственных предприятий России. В 1992 году цены на промышленную продукцию и услуги, приобретенные сельскохозяйственными предприятиями, повысились по сравнению с 1991 годом в 16 раз, в том числе на промышленную продукцию в целом - в 17,5 раз, на услуги в целом - в 10 раз. В то же время цены реализации сельскохозяйственной продукции в 1992 году по сравнению с 1991 годом увеличились лишь в 8,6 раза.

Если в 1991 году темпы роста цен на приобретенную промышленную продукцию превышали темпы роста закупочных цен в среднем на 30%, то в 1992 году этот разрыв резко увеличился. Темпы роста цен приобретения примерно вдвое превысили темпы роста цен реализации. Анализ сводной статистики по России за 1992 год подтверждает тенденций, выявленные по материалам этого выборочного обследования.

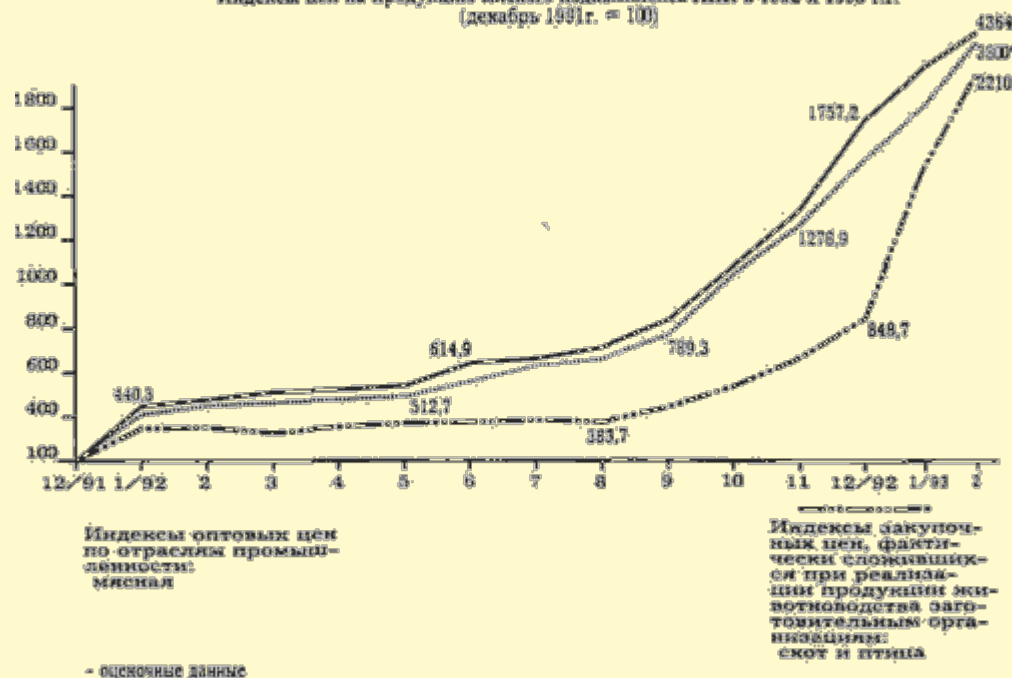
Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства выросли в 1992 году по сравнению с 1991 годом в 10 раз, в том числе на продукцию растениеводства - в 17 раз, на продукцию животноводства - в 6 раз. Цены на основные средства производства, производимые промышленностью для сельскохозяйственных предприятий выросли за тот же период в среднем в 17-20 раз. в том числе на сельскохозяйственные машины и оборудование для растениеводства и животноводства - в 19 раз, тракторы и автомобили - в 35 раз, комбикорма - в 16 раз, минеральные удобрения - в 21 раз.

Рост закупочных цен на продукцию сельского хозяйства приводит к увеличению оптовых цен в перерабатывающей

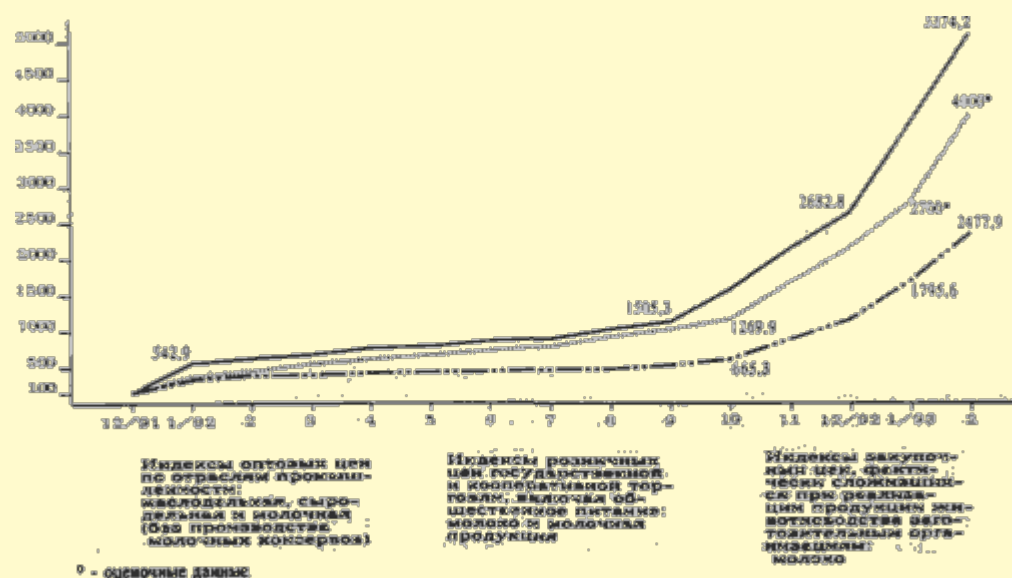
промышленности и розничных цен на продукты питания. Однако и здесь темпы роста оптовых и розничных цен значительно опережают темпы роста цен закупочных.

Указанные тенденции отчетливо видны на примере мясного подкомплекса АПК.

Индексы цен на продукцию мясного подкомплекса АПК в 1992 и 1993 г.г.
(декабрь 1991г. = 100)



Оптовые цены на продукцию мясной отрасли выросли в декабре 1992 года по сравнению с декабрем 1991 года почти в 18 раз, в то время как закупочные цены на скот и птицу увеличились лишь в 8.5 раз. Розничные цены на мясoproductы выросли за этот период почти в 16 раз. Аналогичная ситуация сложилась в 1992 году по молоку и продуктам его переработки. Индексы цен на продукцию молочного подкомплекса ЛПК о 1992 и 1993 г.г, (декабрь 1991г. - 100)



Более благоприятная ситуация наблюдалась в растениеводстве. Закупочные цены на зерно выросли в 1992 году по сравнению с 1991 перед ним по России в 25 раз, на сахарную свеклу - в 30 раз. В то же время оптовые цены в хлебопекарной промышленности выросли в 13 раз, в мукомольно-крупяной - в 18 раз, в сахарной - в 20 раз.

В целом по сельскому хозяйству увеличение закупочных цен не компенсирует ему потери, вызванные ростом цен на приобретаемую промышленную продукцию и услуги.

Для оценки эквивалентности обмена сельского хозяйства с другими отраслями народного хозяйства и тенденций ее изменения можно рассчитать индекс паритета цен, определяемый как отношение сводного индекса цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию к сводному индексу цен на приобретенную промышленную продукцию и услуги. Рассчитанный таким образом индекс паритета цен для колхозов и совхозов РОССИИ составил за

весь 1992 год 53%, за январь-сентябрь 1992 года - 72%. Учитывая, что за 1991 год индекс паритета равнялся 83%, можно сделать вывод о резком ухудшении к концу 1992 года эквивалентности обмена сельского хозяйства с промышленностью в пользу последней.

Сложившиеся экономические условия производства и реализации продукции ставят сельское хозяйство в неравное положение с промышленностью. Для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики и повышения эффективности его функционирования необходимы целенаправленные государственные меры ценового, налогового и кредитно-денежного регулирования, направленные на поддержание эквивалентного обмена между сельским хозяйством и отраслями, поставляющими ему продукцию и услуги.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И АГРАРНАЯ РЕФОРМА

Е. РАКОВА

В Ленинградской области благодаря функционированию крупных животноводческих и тепличных комплексов за счет собственного производства в недавнем прошлом почти полностью удовлетворялись потребности более чем 6-миллионного населения города и области в яйце, курином мясе, молоке, ранней зелени и овощах. Сельскохозяйственные предприятия специализировались на молочном животноводстве, выращивании овощей и картофеля, птицеводстве, а зерно и корма завозились из более южных районов страны.

Распад экономических связей, резкий рост цен, уменьшение дотаций привели к резкому спаду сельскохозяйственного производства в Ленинградской области. В 1992 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось на 20 тыс. голов, что равно поголовью крупного района, стоимость валовой продукции сельского хозяйства сократилась в стоимостном выражении на 5% по сравнению с 1991 г. и составила 1,6 млрд. руб. Урожайность зерновых составила 15 п/га, а надой на одну корову за год уменьшился на 300 л. В среднем физический объем произведенной продукции сократился на 10-30% по всем отраслям животноводства и растениеводства. При среднем по области уровне рентабельности около 25% каждое седьмое сельхозпредприятие было убыточным. Самой тяжелой проблемой является нехватка кормов, поэтому происходит снижение удельного веса животноводства в общем объеме сельхозпроизводства: с 71% в 1991 г. до 68% в 1992 г. Государство до сих пор не выплатило 2 млрд. руб. дотаций сельхозпредприятиям области за прошлый год.

Ленинградская область и Санкт-Петербург в административном плане разобщены - это два различных субъекта Федерации. Прежняя система реализации сельхозпродукции ликвидирована и теперь производители нередко испытывают трудности со сбытом: в хозяйствах области на хранении имеется более 40 тыс. тонн картофеля, который предлагается городу по цене на 20% ниже рыночной. Однако мэрия предпочитает гуманитарную помощь или коммерческие закупки по повышенным ценам из других регионов.

Специфика организации сельхозпроизводства в Ленинградской области, оказывающая влияние и на проведение здесь аграрной реформы, состоит в том, что до недавнего прошлого все сельхозпредприятия существовали в форме совхозов, а колхозы отсутствовали. В течение прошлого года происходила перерегистрация совхозов, в результате чего было создано 173 акционерных общества и товарищества с ограниченной ответственностью, 10 сельхозкооперативов, 5 ассоциаций крестьянских фермерских хозяйств. В общей сложности на совхозных землях создано 240 крестьянских фермерских хозяйств. Очевидно, что в ближайшие годы для животноводства и птицеводства области будет характерна коллективная собственность с производством продукции, базирующейся на крупных комплексах промышленного типа.

К началу текущего года в области насчитывалось 3295 фермерских хозяйств, что в 2,8 раза больше, чем в 1991 г. Фермеры располагают 40,8 тыс. га, тогда как в целом по области сельхозпроизводство осуществляется на площади 1981,9 тыс. га. В течение прошлого года средний размер фермерского надела уменьшился с 15 до 12 га и включает в среднем 3 га пашни, 5 га сенокосов и пастбищ.

Статуправление Ленинградской области обнародовало лишь совокупные данные о том, что в 1992 г. в личных подсобных и фермерских хозяйствах произведено 30% совокупной сельхозпродукции, что на 27% больше, чем в 1991 г. По различным оценкам, собственно фермеры произвели от 0,1 до 1 % продукции в зависимости от отрасли. О том, что в настоящее время фермеры не играют сколь-нибудь существенной роли на рынке продовольствия, говорит хотя бы тот факт, что в прошлом году совокупная площадь, занятая под картофелем в фермерских хозяйствах области составила 624 га. Во многих районах области десятки фермеров, зарегистрированных в прошлом году, так и не начали вести хозяйства.

Наибольшее количество фермерских хозяйств расположено в Выборгском (489), Ломоносовском (373), Приозерском (314), Лужском (293) районах.

В январе 1993 г. состоялась очередная конференция областной организации "Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России" (АККОР). Среди членов АККОР есть две группы, имеющие противоположные интересы: с одной стороны, небольшое количество зажиточных фермеров, ведущих довольно крупное производство и владеющих парком сельхозтехники, а с другой - большая группа тех, кто начинает вести

хозяйство буквально на пустом месте в условиях чрезвычайно дорогих кредитов. Дальнейшее сосуществование этих групп зависит от того, как областная организация АККОР сможет поддержать финансово и организационно вторую группу, не ущемляя интересов первой.

В бюджете области на 1993 г. ассигнования на развитие АПК возрастут в 18 раз по сравнению с 1992 г. и составят около 16 млрд. руб. Фермерам будет выделено 896 млн. руб. в основном за счет бюджетов городов областного подчинения и сельских районов. Администрацией области совместно с немецкой стороной прорабатывается проект создания агрогородков для немцев-переселенцев из других районов России и стран СНГ. По мнению российской стороны, важнейшая проблема - создание таких механизмов и гарантии, чтобы эти агрогородки стали постоянным местом жительства переселенцев, а не превратились в очередной пункт выезда в Германию.

На территорию области выводятся крупные контингента российских войск из Прибалтики и стран Восточной Европы. Немало демобилизованных офицеров хотели бы заняться сельским хозяйством, некоторые из них идут работать в совхозы, другие становятся фермерами. Мэрия Санкт-Петербурга оказывает области помощь в решении этих вопросов: в рамках программы "Военный фермер", осуществляемой за счет субсидий ЕЭС, проходят профессиональное обучение офицеры, желающие стать фермерами. В районах области им выделяются земельные наделы, а обеспечение семенами и сельхозтехникой гарантирует АО Всемирная ярмарка "Российский фермер". В реализации программы также принимают участие Ленинградский военный округ, Союз офицеров, коммерческие структуры, созданные демобилизованными офицерами.

ИНФОРМАЦИЯ: СКОЛЬКО СТОИТ ВАУЧЕР В ГОРОДАХ РОССИИ (данные на 6 апреля 1993 г.)

Город	Выручка за руб.	На черном рынке
Белгород	3500-4000	3500
Волгоград	4200-4400	3500-3800
Воронеж	4100	4000-4200
Калуга	нет	3700
Киевская	4300-5000	3500-4000
Курск	3800-4000	3500
Липецк	4200	3500-4000
Н. Новгород	4350	3500
Омск	3975	3000-4000
Орел	3800-4000	3500
Ростов-на-Дону	3950-4000	3800-3850
Рязань	нет	4000-4500
Самара	3900-4300	3000-4000
С.-Петербург	4100-4500	3700-4000
Тула	4200	3800-4000
Томск	4300-4600	4100-4500
Ульяновск	3300	2500-3000
Хабаровск	4600	3000
Челябинск	5000	4500-4700
Ярославль	4100	3500

По собственным корреспондентам "Известий"

ИНФОРМАЦИЯ: США И МИРОВОЙ БАНК СОДЕЙСТВУЮТ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИИ

Приватизация

1. Согласно точке зрения правительства США одна из основных задач, стоящих перед Россией и другими республиками бывшего Советского Союза, - преобразовать общество, в котором государство владеет практически всем, в страну владельцев собственностью и инвесторов. Польша, Венгрия и Чешская Республика приступили к приватизации раньше, и это уже приносит плоды. Но промышленность в этих странах была национализирована только после второй мировой войны. И ни перед одной из этих стран не стоит такая крупномасштабная задача, как перед странами бывшего Советского Союза.

За истекший год в России приватизировано примерно 45 тысяч малых предприятий - мастерских, ресторанов, магазинов. Приватизирован знаменитый московский ГУМ.

Важнейшую задачу по приватизации средних и крупных предприятий еще предстоит решить. К концу февраля в России должны были быть проданы с аукциона сто предприятий, расположенных в половине всех областей страны. Семьдесят пять предприятий были проданы с аукциона в январе. Заместитель премьер-министра по вопросам приватизации Анатолий Чубайс заявил, что весной он намерен продавать с аукционов по пятьсот предприятия в месяц, а к концу года приватизировать половину из десяти тысяч крупных предприятий России.

Один из советников Чубайса, экономист Максим Бойко, объяснил эти меры следующим образом: "Мы хотим окончательного размежевания между государством и промышленностью. Ключ к этому - приватизация. Она удерживает государство от вмешательства в экономическую жизнь".

В рамках общей программы помощи России Соединенные Штаты содействуют усилиям в области приватизации. Президент Билл Клинтон объявил недавно, что он призвет Конгресс Соединенных Штатов значительно увеличить ассигнования по сравнению с суммой в четыреста семнадцать миллионов долларов, которая была выделена в этом году на оказание помощи бывшим советским республикам.

2. Официальные представители Российской Федерации и Мирового банка подписали соглашение. согласно которому Мировой банк предоставит России заем на сумму 90 миллионов долларов на приватизацию государственных предприятий. В заявлении Мирового банка говорится, что в рамках настоящей программы может быть приватизировано около пяти тысяч крупных предприятий и 150 тысяч малых, принадлежащих городским и областным ведомствам. Предоставленный заем будет использован на оплату услуг экспертов и распространение информации о программе как среди российского населения, так и среди потенциальных инвесторов.

(По материалам United States Information Agency.)

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)] [[СЛЕДУЮЩАЯ СТАТЬЯ](#)]

МАЛАЙЗИЯ

В помощь предпринимателю

30 ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1. Площадь - 329,8 тыс. кв. км
2. Климат - тропический
3. Температура - (+) 22 - (+>34
4. Население - 17,8 млн. чел.
5. Официальный язык - малазийский
6. Язык делового общения - английский
7. Религия - ислам
8. Государственное устройство-Федерация. Выборная монархия.
9. Административно-территориальное деление - Федерация состоит из 13 штатов.
10. Поясное время - <+> 5 часов к московскому.
11. Национальные лидеры - Премьер-министр - Махатхир Мохамад, заместитель Премьер-министра Абдул Гафар Баба; министры: иностранных дел - Абу Хассан Омар, обороны - Ахмад Ритхауддин, финансов - Дайм Зайнуддин, торговли и промышленности - Рафи да Азиз, сельского хозяйства - Сануси Джуинд.
12. Объем ВВП (млрд. долл. США) 1990 г. -40,8; ВВП-29,4. 13. Темп прироста ВВП, %-1990 г.-8.
13. ВВП на душу населения, долл. США -2297.
14. Темп инфляции, % в год, в 1990 г. - 2,9
15. Курс национальной валюты (малазийский ринггит) -2,7 ринггита- 1 долл. США (во-ябрь 1990г.)
16. Длина дорог, км: автодорог - 41.8 тыс. км, железных дорог - 1650 км
17. Число морских портов - 30.
18. Число аэропортов - 40, в том числе, - 4 международного класса.
19. Экспорт, млрд. долл. США. в 1990 г. -29.4.
20. 21. Основные статьи экспорта, млрд. долл. США в 1990г. электронные и электротехнические изделия - 9.8; нефть - 3,9; пальмовое масло - 1.6; круглый лес - 1,5; текстильные изделия, одежда, обувь-1.4.
21. Основные экспортные рынки. %-Сингапур - 18.6; США - 17.7; Япония - 16,7; ФРГ -3,5; Великобритания - 3,4.
22. Импорт, млрд. долл. США, в 1990 г. 29,3.
23. Основные статьи импорта в 1990 г., млрд. долл. США: машины, оборудование и транспортные средства- 3.3; химические изделия -1,5; продовольственные товары- 1 4: минеральное топливо- 1,0. потребительские товары - 0.8
24. Основные источники импорта в 1990 г. Япония - 24.3; Сингапур - 134,8; США 15,9; Великобритания - 5,6; ФРГ - 3,6.
25. Золотовалютные резервы, млрд. долл. США-10,0 (февраль 1991 г.).
26. Внешний долг, млрд. долл. США- 13.5.
27. Иностранные инвестиции, млрд. долл. 'США-22.
28. Основные иностранные инвесторы: США, Япония, Сингапур.
29. Иностранный туризм - 4,2 млн. чел. 1990г.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ, ВАЛЮТНОЕ, НАЛОГОВОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО МАЛАЙЗИИ

1. ВНЕШНЕТОРГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1.1. Льготы для экспортеров. Главное направление политики малазийского правительства в развитии экспорта - увеличение объема и совершенствование структуры путем диверсификации и расширения номенклатуры вывозимых товаров. Государство поощряет экспортное производство, содействуя повышению конкурентоспособности традиционных сырьевых и промышленных товаров.

Основные средства стимулирования вывоза - привлечение инвестиций в отрасли, ориентированные на экспорт, предоставление различных льгот экспортерам, создание экспортно-производственных зон, таможенное регулирование.

Предприятия, ориентированные на экспорт своей продукции, получают право на льготное налогообложение или

полностью освобождаются от уплаты подоходного налога в течение первых двух лет деятельности.

Предприятия экспортной ориентации, получившие "пионерный" статус, освобождаются от уплаты подоходного налога в течение 5 лет. Для компаний, экспортирующих не менее 20% своей продукции, предусмотрено уменьшение экспортных пошлин, которое рассчитывается по формуле:

Экспортная скидка = $(x - y) \times 5\%$, где

x - стоимость экспорта товаров в текущем году;

y - среднегодовая стоимость экспорта товаров за предыдущие 5 лет.

В случае использования при производстве товаров не менее 50% местных ресурсов формула приобретает вид $(x - y) \times 8\%$.

Таким компаниям разрешается производить ускоренную амортизацию в размере 40% в год от общей суммы капитальных затрат, т.е. за два с половиной года предприятие может списать на амортизацию все производственные затраты (при обычной норме амортизации такой результат достигается за 20 лет). Эта льгота может быть использована только в том случае, когда амортизационный фонд используется на модернизацию и расширение производства.

С января 1977 г. в Малайзии действует льготное финансирование экспортных операций (экспорт кредит рефайненсинг). Основная цель этой программы - обеспечить экспортеров краткосрочными кредитами с преференциальным уровнем процентной ставки. Указанные кредиты выдаются коммерческими банками Малайзии экспортерам товаров, произведенных на территории Федерации. Кредит выдается на вывоз товаров, использующих до 30% местных компонентов или включающих не менее 20% добавленной стоимости, созданной в стране.

Срок кредита колеблется от 4-х до 6 месяцев. Процентная ставка по этим займам была снижена с 4,5% в 1977 г. до 4% в настоящее время.

Максимальный размер кредита установлен в 5 млн. рингит, на сумму, превышающую максимальный уровень, необходимо специальное одобрение Государственного банка Малайзии.

Минимальный уровень рефинансируемого кредита может составлять не менее 20 тыс. рингит, при этом для получения валюты могут предоставляться несколько более мелких счетов на общую сумму в 20 тыс. рингит.

С целью стимулирования местных экспортеров по продвижению товаров на нетрадиционные рынки с 1986 г. предусматривается двойная скидка с уплаты страховых премий. Указанные льготы распространяются на предприятия, зарегистрированные Министерством финансов Малайзии.

Торговым фирмам, экспортирующим товары местного производства, предоставляется 5 % скидка от экспортных пошлин с общего объема продаж (на базе экспортных цен фоб). Аналогичные льготы предусмотрены для экспортеров отдельных видов сельскохозяйственной продукции, определяемых Министерством торговли и промышленности Малайзии.

С 1986 г. введена 10% скидка с добавленной стоимости экспортной продукции. Размер скидки может быть увеличен до 15% в случае использования для производства экспортной продукции местного сырья или при соблюдении нового принципа распределения акционерного капитала (30 : 40 : 30-капитал бумипутра, малайзийский и иностранный соответственно). Указанные льготы распространяются не только на экспортеров, но и на тех, кто участвует в создании экспортной продукции, в частности, поставщиков товаров в экспортно-производственные зоны и др.

Для стимулирования экспорта товаров государство берет на себя часть расходов, связанных с продвижением продукции на внешние рынки. Сюда входят расходы на получение иностранной технической и коммерческой информации, изучение рынков сбыта, зарубежную рекламу, участие в выставках, организуемых Министерством торговли и промышленности за рубежом, подготовку и участие в торгах, поставку за границу образцов товаров, содержание торговых представительств, оплату командировочных расходов и пр.

В 1985 г. при Министерстве торговли и промышленности Малайзии был создан специальный орган содействия развитию экспорта - "Экспорт промоушн каунсл". В задачу этой организации входит разработка стратегии развития экспорта на длительную перспективу, координация усилий государственного и частного сектора в развитии экспортного потенциала и совершенствовании структуры вывоза, а также подготовка предложений по стимулированию экспорта и разработка льгот для поставщиков продукции на внешний рынок.

На "Экспорт промоушн каунсл" возложены задачи по совершенствованию работы торговых представительств Малайзии за рубежом, а также организации рекламной и выставочной работы. В функции совета входит решение вопросов, связанных с активизацией бартерной торговли. Новым направлением экспортной политики Малайзии в 80-е

годы стало развитие бартерной торговли. Следует подчеркнуть, что Малайзии потребовалось значительно больше времени, чем другим странам Юго-Восточной Азии, чтобы признать наличие преимуществ, которые вытекают из различных форм встречных сделок. Постоянный рост экспорта и положительное сальдо торгового баланса не вызвали необходимости отхода от традиционных форм осуществления торговых операций. Все заключаемые торговые соглашения предусматривали расчеты только в свободно конвертируемой валюте в течение 6 месяцев с даты получения товара.

Однако в начале 80-х годов торговая политика страны претерпела существенные изменения. В 1982 г. в соответствии с указанием правительства была создана специальная комиссия для рассмотрения всех аспектов бартерной торговли, изучения потенциальных рынков сбыта, определения номенклатуры товаров и создания перечня фирм, готовых участвовать во встречных сделках. Комиссия пришла к выводу, что бартерная торговля представляет определенный интерес, в частности, с точки зрения поощрения экспорта.

В 1983 г. с целью организации и развития новых форм торговых операций и координации деятельности фирм при заключении встречных сделок в составе управления международной торговли Министерства торговли и промышленности был создан специальный отдел бартерной торговли.

1.2. Импортные ограничения. Малайзия в целом придерживалась концепции "свободной" торговли в соответствии с ее либеральным тарифно-лицензионным и валютным режимами. Либеральный режим федерации в отношении импорта проявляется не только в весьма умеренном уровне пошлин, но и в полном освобождении от обложения значительной группы товаров. Их ввоз в Малайзию осуществляется на основе открытой генеральной лицензии или беспрепятственно выдаваемых специальных индивидуальных лицензий. Количественные ограничения импорта применяются для небольшого числа товаров и обычно носят временный характер.

В Малайзии не применяются широко используемые в других развивающихся странах формы регулирования товарной структуры и отраслевого направления импорта, регламентации валютного финансирования (валютные аллокации и сертификаты). Не обязательным является сочетание импортных операций с экспортными, не практикуется множественность валютных курсов. В федерации не предпринимаются попытки планировать импорт, нет прогнозов стоимостных показателей его роста, не говоря уже о структурных изменениях.

Вместе с тем в 80-е годы в стране начали активно применяться протекционистские меры в области импорта. Осуществлялся курс на замену импорта определенных групп товаров продукцией отечественного производства. Постоянное увеличение таможенного обложения и введение новых импортных пошлин наряду с фискальными диктуется протекционистскими соображениями.

Однако новое (протекционистское) направление в импорте правительство стремится сочетать с общим либеральным внешнеторговым режимом. В результате этих двух противоположных по своему характеру направлений таможенный протекционизм ограничивается полумерами. В целом, по сравнению с другими развивающимися и даже развитыми капиталистическими государствами, импортный режим Федерации оставался весьма либеральным. Протекционизм совершенно не коснулся вопросов финансирования импорта, а лишь затронул лицензионный режим страны.

Лицензионный режим всегда был важным, зачастую наиболее эффективным, средством торгового регулирования. Весь импорт Малайзии подлежит лицензионному контролю и может осуществляться на базе либо открытой генеральной, либо специальной индивидуальной лицензии (исключение составляют транзитные товары, грузы государственных организаций, личные и домашние вещи пассажиров и лиц, переезжающих на жительство в Малайзию, и некоторые товары, пересылаемые по почте). Применение лицензий дает таможенным властям возможность регулировать объем и номенклатуру импорта применительно ко всем странам и к отдельным контрагентам. Специальные индивидуальные лицензии являются основным видом количественных ограничений импортных операций, которые используются главным образом для предотвращения роста ввоза и накопления тех товаров, на которые предполагается ввести импортную пошлину.

Индивидуальные лицензии требуются для ввоза в страну многих продовольственных товаров, алкогольных напитков, живых животных, птиц, растений, семян, драгоценных металлов и камней, оружия и взрывчатых веществ и др. Этот вид лицензий выдается, как правило, на три месяца, в течение которых товар должен быть отгружен импортеру. Однако при необходимости срок действия лицензии продлевается.

В целом лицензионный режим Малайзии на протяжении 70-х годов оставался весьма либеральным. Импорт преобладающей части товаров из СССР и других социалистических, а также из капиталистических стран (кроме ЮАР и Израиля) осуществляется на основе открытой генеральной лицензии. Лицензионный режим не предусматривает никаких преимуществ для стран Содружества, соседних государств, а также для стран, имеющих с Федерацией торговые соглашения.

По политическим мотивам ограничен импорт товаров из ЮАР и Израиля, закупка товаров в этих странах, как правило, осуществляется через посредников.

1.3. Таможенные пошлины и сборы. Таможенно-тарифный режим является одним из наиболее важных средств внешнеторговой политики и регулирования внешней торговли Малайзии. Следует отметить, что практически с момента образования Малайзии усилия правительства в области таможенной политики были направлены на постепенную унификацию лицензионной системы, отмену внутренних тарифов и количественных ограничений, которые завершились созданием на территории федерации в 1977 г. единой таможенной зоны. Существовавшие ранее на территории Федерации пять таможенных зон создавали неудобства при регулировании внешней торговли, подготовке статистических данных, сдерживали развитие внутривозрастных связей.

Теперь любая импортная пошлина взимается только один раз - при ввозе иностранного товара в Малайзию. С созданием единой таможенной зоны все законодательные акты, регулирующие тарифы и деятельность таможенной администрации, были объединены и унифицированы.

При классификации товаров, подвергаемых таможенному обложению, Малайзия придерживается Брюссельской таможенной номенклатуры, в основу которой положено деление товаров по производственному принципу. В настоящее время в Малайзии проводятся мероприятия по переходу на Единую гармонизированную систему описания и кодирования товаров.

Импортные пошлины. Импортный таможенный тариф - двухколонный, т.е. в нем предусмотрены две ставки обложения: преференциальная - для товаров из стран Содружества, членом которого является Малайзия, и полная - для товаров из всех других стран.

До середины 70-х годов таможенно-тарифный режим Малайзии не предусматривал существенных льгот для стран АСЕАН, членом которой Малайзия является уже более десяти лет. Но с 1 января 1978 г. вступило в силу соглашение о взаимной преференциальной торговле, по которому снижены пошлины на ряд товаров (около 10 тыс. в начале 1990 г.). Кроме того, дополнительно снижены на 20 % тарифные ставки на товары, общий объем торговли которыми между странами АСЕАН не превышает 500 тыс.дол.

Однако система торговых преференций в рамках ассоциации пока не оправдывает возложенных на нее надежд. В 1990 г. лишь 3 % общего объема экспорта Малайзии в страны АСЕАН приходилось на торговлю товарами, подпадающими под действие преференций. Одной из основных причин, сдерживающих развитие торговли между этими странами, является существование нетарифных барьеров.

Основными видами импортных пошлин Малайзии являются фискальные (преобладающая часть тарифов), протекционистские (их число в 80-е годы заметно выросло), возвратные (транзитно-реэкспортные) и антидемпинговые.

Устанавливаются пошлины в соответствии с ценой товара (адвалорные), или с его количеством (специфические). Адвалорные пошлины взимаются с так называемой нормальной цены товара, т.е. "цены, по которой импортер мог бы купить товар на свободном рынке, если бы товар был доставлен на таможенную границу и были оплачены фрахт, страхование, комиссионные и другие расходы и издержки (кроме таможенной пошлины и сборов), сопутствующие приобретению и доставке товара". При специфической пошлине, взимаемой с веса нетто, стоимость упаковочного материала не учитывается.

Пошлины исчисляются и выплачиваются в местной валюте (ринггитах) в момент прохождения товара через таможню. Цены, выраженные в иностранной валюте, переводятся по биржевому валютному курсу на день платежа.

Определенная часть новых протекционистских пошлин предусматривает двойное обложение - адвалорно-специфическое, при котором взимается большая из двух возможных пошлин.

Поскольку Малайзия является членом Содружества, таможенно-тарифный режим предусматривает предоставление входящим в него странам преференциальных пошлин на ряд товаров, в стоимости которых расходы на материалы и трудовые затраты, произведенные в странах Содружества, составляют не менее 25%.

Однако в 80-е годы сохранялась тенденция к постепенному выравниванию полных и преференциальных ставок тарифа и отмене многих преференциальных пошлин странам Содружества. К концу указанного периода количество товаров, к которым применялись преференциальные импортные пошлины, было весьма незначительно: ряд молочных продуктов (сгущенное молоко, сливочное масло), некоторые виды фруктов, шкуры животных и кожа, цемент, руды, отдельные сорта меди, цинка, свинца, алюминия, никеля, стальная проволока, серебро, платина.

В целях стимулирования индустриального строительства в стране владельцам предприятий обрабатывающей промышленности предоставляется право беспошлинного ввоза в Федерацию технологического оборудования, многих видов сырья, полуфабрикатов и нефтепродуктов. Вместе с тем по мере развития национальной обрабатывающей промышленности был введен ряд новых пошлин и поднят уровень прежних на большую группу импортных товаров, в первую очередь тех, производство которых было освоено местной промышленностью. Введение этих пошлин носило явно протекционистский характер.

В частности, с развитием автосборочной промышленности (из импортируемых узлов) в Малайзии были резко повышены пошлины на импортные автомобили. Ставки обложения легковых автомобилей в настоящее время составляют 60-100% (по прогрессивной шкале в зависимости от цены), тогда как комплекты для сборки пошлиной не облагаются. По этой же причине увеличились пошлины (с 30 до 45%) на готовые мотоциклы.

С наращиванием производственных мощностей в цементной промышленности возросли пошлины на импорт цемента - с 12 до 50 рингг, за тонну. Подобные меры были применены и к таким товарам, как некоторые виды продовольствия и напитков (фрукты, овощи, виноводочные изделия), парфюмерные изделия, ковры, стекло, холодильники и ряд других потребительских товаров.

В целях контроля за соблюдением таможенных правил товарного транзита и реэкспорта, а также беспошлинного ввоза определенных категорий товаров используется возвратная пошлина. В этой форме осуществляется компенсация владельцам ранее ввезенных, а затем реэкспортированных (при соблюдении установленной процедуры) товаров, с которых была взыскана импортная пошлина. Возвратная пошлина, например, выплачивается по товарам, реэкспортируемым в пределах года со дня ввоза (рекламный материал, товарные образцы и выставочные экспонаты, товары, импортируемые персоналом дипломатических миссий, и товары, которые признаны личными вещами их владельцев).

Таможенно-тарифный режим Малайзии предусматривает также антидемпинговые пошлины в случае, если власти сочтут, что товары ввозятся по заниженным ценам и их импорт может нанести ущерб действующим промышленным предприятиям Федерации или помешает созданию новых.

Таможенное обложение в Малайзии осуществляется также в форме специальных налогов, сборов и платежей. Так, с 1968 г. со всех ввозимых в Федерацию товаров взимается "дополнительный импортный налог", ставка которого увеличилась с 2% в 1971 г. до 5% к концу 1980 г. Кроме того, все товары как местного, так и иностранного производства облагаются налогом на продажи в размере 5%. К началу 90-х годов в Федерации облагалась большая часть ввозимых потребительских товаров. Кроме того, стабильно росли пошлины на продукцию производственного назначения.

Характерной чертой таможенно-тарифного регулирования Малайзии являются частые изменения ассортимента облагаемых товаров и самого уровня обложения, которые вносятся обычно в проект государственного бюджета на следующий год.

Однако, несмотря на отмеченную тенденцию, в настоящее время значительная часть машин и оборудования, многие виды промышленного сырья, полуфабрикаты ввозятся в Федерацию беспошлинно. По сравнению с другими странами региона (за исключением Сингапура) уровень таможенного обложения в Малайзии остается более низким. Согласно оценке, его средний уровень составляет 18%, тогда как в Таиланде - 20-25%, на Филиппинах - около 30%, в Индонезии - еще выше.

Экспортные пошлины. С 1977 г. экспортный тариф содержит единые ставки обложения для всей Федерации. Экспортная пошлина взимается в Малайзии при вывозе сельскохозяйственного и минерального сырья (каучук, олово, перец, пальмовое и кокосовое масла, древесина, продукция лесоразработок), а также семян и посадочного материала экспортных сельскохозяйственных культур. Продукция обрабатывающей промышленности экспортной пошлиной, как правило, не облагается.

В отличие от импортных пошлин, обложение которыми (наряду с фискальными) в первую очередь преследует цель стимулирования развития собственных отраслей промышленности, взимание экспортных пошлин содействует в основном увеличению доходов государственного бюджета и лишь в некоторых случаях носит стимулирующий и иногда запретительный характер.

Вывозимые товары облагаются адвалорной пошлиной в зависимости от уровня цен по скользящей прогрессивной шкале ставок обложения. В 80-е годы система экспортных пошлин на основные товары малайзийского вывоза часто менялась. В частности, на каучук она пересматривается постоянно; размер взимаемой экспортной пошлины в настоящее время базируется на 3 сортах каучука; кроме того, устанавливается единая база, с которой начинается взиматься пошлина.

Введение новой системы направлено на пресечение попыток отдельных экспортеров искусственно занижать качество вывозимого товара. Как полагают, она благотворно отразится на развитии плантационного сектора, производящего высококачественные сорта каучука. Кроме того, у владельцев мелких крестьянских хозяйств появится стимул к повышению качества каучука. Общие принципы тарифного и лицензионного режима в советско-малайзийских отношениях были сформулированы в Торговом соглашении общего типа, которое заключено между двумя странами 3 апреля 1967 г.

В частности, соглашением предусматривается взаимное предоставление сторонами режима наиболее

благоприятствуемой нации во всех вопросах, касающихся:

- таможенно-тарифного режима в области таможенного и иного обложения экспорта и импорта, а также способов этого обложения в процедуры таможенной обработки товара;
- лицензионного режима в области выдачи экспортных и импортных лицензий. С января 1970 г. на импорт советских товаров распространена открытая генеральная лицензия.

Предоставленный Советскому Союзу режим наиболее благоприятствуемой нации в торговле с Малайзией не распространяется на область преимуществ и преференций, предоставляемых Федерацией соседним с ней странам (статья 1), странам Содружества Наций (включая Ирландию и Бирму). Эти льготы не распространяются также на область мер медицинского и ветеринарного контроля и поддержания безопасности (статья 3).

1.4. Внешнеторговая документация. Экспортные операции. Большинство экспортных операций в Малайзии осуществляется через различного рода аккредитивы, в том числе коммерческий и на предъявителя. Возможен расчет и на других условиях - по текущему счету или акцептному расчету. При экспорте стратегических товаров возможны расчеты в рассрочку.

Для осуществления экспортных операций необходимо получить лицензию. Запрос на выдачу лицензии, за исключением машинотехнической продукции и вывоза товаров в рассрочку, когда оплата производится в течение года, направляется в соответствующий коммерческий банк.

В случае если на экспорт данной продукции нет никаких ограничений, разрешение выдается автоматически руководителем коммерческого банка. Если существуют какие-либо ограничения, то необходима согласованность с соответствующим министерством или ведомством, после чего следует обращаться в коммерческий банк. Если стороны договорились о каких-либо особых условиях платежей, то экспортер должен получить лицензию в Министерстве торговли и промышленности.

Для обращения за разрешением на экспорт необходимо представить следующие документы:

- Заявление о разрешении на экспорт;
- Оригинал и копию аккредитива;
- Рекомендательное письмо от торговой ассоциации, если речь идет в товарах, экспорт которых ограничен;
- Другие документы по необходимости.

Все экспортные товары, за исключением освобожденных от инспекции, подлежат проверке инспекционным агентством на предмет качества до получения разрешения на беспошлинный вывоз.

При вывозе товаров экспортер обязан до предоставления документов на таможенную поместить товар на беспошлинный склад. Таможенные службы проверяют партию на предмет соответствия фактуре и наличия лицензии на экспорт. Если документы в порядке, таможенные органы выдают разрешение на экспорт.

При обращении за экспортной декларацией необходимо представить следующие документы:

- Заявление о предоставлении экспортной декларации в пяти экземплярах.
- Один экземпляр лицензии на экспорт.
- Один экземпляр спецификации товара.
- Один экземпляр описи.
- Другие документы по необходимости.

После получения разрешения на вывоз от таможенной экспортер договаривается с судоходной или другой транспортной компанией относительно перевозки груза и заключает договор со страховой компанией. Необходимо позаботиться о загрузке экспортного груза экспедитором.

Завершающая стадия экспортных операций - сбор доходов от экспорта через коммерческий банк. После отправки экспортного груза экспортер выписывает вексель для сбора экспортных доходов. К векселю необходимо приложить путевые документы, аккредитив и другие документы, которые могут быть затребованы коммерческим банком. Обычно сумма доходов от экспорта может быть получена через коммерческий банк в течение года с момента отправки экспортного груза.

Импортные операции. Делопроизводство по импортным операциям отличается в зависимости от товарной структуры импорта и условий платежа. В случае использования расчета по коммерческому аккредитиву необходимо получить лицензию на импорт у соответствующего коммерческого банка.

В большинстве случаев это чисто формальный момент. Импортёр заполняет бланк заявления с просьбой предоставить импортную лицензию и вместе с контрактом или предложением фирмы-экспортёра направляет эти документы в коммерческий банк. Для группы товаров, на которые действуют ограничения необходимо получить согласие в соответствующем министерстве или специализированной ассоциации, после чего обратиться в коммерческий банк. В отдельных случаях импортная лицензия может быть получена непосредственно в Министерстве торговли и промышленности. При обращении за лицензией необходимо представить следующие документы:

- Заявление с просьбой предоставить лицензию.
- Четыре экземпляра предложения фирмы экспортёра.
- Рекомендательное письмо от соответствующих организации в случае импорта товаров, подпадающих под ограничения.
- Другие документы, например каталоги, при необходимости.

После получения лицензии импортёр должен открыть аккредитив в течение 30 (в случае акцептного аккредитива - 7 дней) при посредничестве соответствующего коммерческого банка в пользу зарубежного поставщика. Для открытия аккредитива импортёр должен заключить предварительное соглашение с коммерческим банком для такого рода операций. После получения лицензии на импорт и открытия аккредитива импортёр обычно извещает об этом по телефону, телефаксу или письмом иностранного поставщика, и последний может начать отправку экспортируемого им груза. По прибытии транспортных документов банк, в котором открыт аккредитив, извещает об этом импортёра. После отправки груза иностранный экспортёр направит открывшему аккредитив банку вексель с приложением оригинала транспортных документов, а банка свою очередь передаст документы импортёру после оплаты векселя. По прибытии импортного груза в порт назначения он будет храниться на беспрошлинном складе под охраной таможенных властей.

Получив от пароходства или агента накладную в обмен на спецификацию груза, импортёр должен оформить разрешение на ввоз самостоятельно или при посредничестве таможенного брокера. После заполнения таможенной декларации, груз осматривается и по действующей тарифной сетке определяется таможенная пошлина. После уплаты пошлины импортёр получает от таможни разрешение на ввоз и сможет получить груз с беспрошлинного склада.

1.5. Транспортировка внешнеторговых грузов. Экспортная ориентация важнейших отраслей малайзийской экономики и выгодное географическое положение на пересечении морских торговых путей из Тихого и Индийского океанов способствовали успешному развитию системы морского транспорта, портового хозяйства и системы обработки и складирования внешнеторговых грузов.

К началу 90-х годов общий тоннаж малайзийского флота превысил 3 млн.брт, под флагом Федерации было зарегистрировано около 400 судов, среди них доминируют сухогрузы, балкеры, суда для перевозки генеральных грузов. Большая часть судов представляет собой корабли тоннажем более 100 брт, треть всех судов имеет тоннаж свыше 300 брт. Малайзийский флот приписан к портам Пинанг, Кучинг и Лабуан.

Свыше половины всех судов принадлежит иностранным гражданам, другой половиной владеют малайзийские государственные организации и частные лица.

Крупнейшей государственной судоходной компанией Малайзии является "Малэйшн ин-тернэшнлшипингкорпорейшн" (МИШК), созданная в 1968 г. с уставным капиталом 100 млн.ринггит. Компания начала свои операции в 1970 г., в начале 90-х годов ей принадлежало более 80% (по тоннажу) всех судов, зарегистрированных в Малайзии. Общее число занятых в МИШК составляло около 3 тыс. человек, 40% из которых приходилось на плавсостав судов.

Флот МИШК насчитывает около 80 судов - это в основном крупные океанские танкеры, контейнеровозы (в том числе третьего поколения, ячеистые, малотоннажные фидерные и др.), балкеры, суда каботажного плавания. Кроме того, компания располагает судами для перевозки генеральных грузов, парцельными танкерами, судами для перевозки щепы, нефтерудовозом, танкерами для перевозки природного сжиженного газа и техническими судами.

Для осуществления каботажных перевозок между Западной и Восточной Малайзией в середине 70-х годов был создан филиал МИШК - "МИШК кастл сервис". Филиал располагает десятью судами, которые обеспечивают до 80% всех грузовых перевозок между западной и восточной частями Федерации.

Вторая по величине судоходная компания Малайзии "Пербадан Нэшнл Шиппинг Бхд" занимается преимущественно перевозками балкерных и жидких грузов (нефтепродукты, растительные масла, химпродукты). По объёму перевозок эта компания значительно уступает МИШК. Следует подчеркнуть, что национальные фирмы не справляются с задачами перевозки грузов все возрастающего внешнеторгового оборота Малайзии. В начале 90-х годов они обеспечивали перевозку лишь четверти внешнеторговых грузов Федерации, специализируясь преимущественно на линейных грузоперевозках.

Поэтому Малайзия вынуждена прибегать к фрахтованию иностранных судов под перевозку грузов национальной внешней торговли. Ежегодные фрахтовые расходы к началу 90-х годов достигли 2 млрд. рингит и имеют тенденцию к дальнейшему росту. По этой причине малайзийское правительство создало специальный комитет для изучения возможностей уменьшения зависимости роста внешнеторгового оборота от фрахтования иностранных судов.

Перевозка импортных и экспортных грузов между Советским Союзом и Малайзией также осуществляется преимущественно морским транспортом, в 80-е годы в порты Федерации ежегодно заходило до 250 советских судов, принимавших на борт от 400 до 600 тыс. т различных грузов. Режим нахождения торговых судов Советского Союза в Малайзия регулируется торговым соглашением, заключенным в 1967 г.

Для обслуживания транспортировки внешнеторговых грузов Малайзия располагает развитым портовым хозяйством. В настоящее время в Федерации насчитывается свыше 30 морских портов: к наиболее КРУПНЫМ из них относятся Келанг, Пинанг, Пасир-Гуданги Куантав (Западная Малайзия), Кота-Кинабалу, Санда-кан (Сабах), Кучинг, Сибу, Мири (Саравак).

В начале 90-х годов объем грузов, обработанных в портах Малайзии, достиг 60 млн. т, в Сараваке - 8 млн. т и Сабахе - 6 млн. т. Более трети всех перевозок внешнеторговых грузов Малайзии осуществляется через два порта - Келанг и Пинанг.

Крупнейший морской порт Келанг расположен на западном побережье п-ва Малакка. Через порт осуществляется вывоз традиционных товаров малайзийского экспорта - круглый лес, пиломатериалы, натуральный каучук, пальмовое и кокосовое масла. Разгружаются в Келанге морские суда, доставляющие пшеницу, сахар, молоко, удобрения, чугун, сталь и другие промышленные товары. Кроме того, сюда доставляются нефтепродукты. В 1990 г. грузооборот порта составил 14 млн. т, из них на погрузку приходилось 5,5 млн. т и на разгрузку - 8,5 млн. т.

Порт Келанг имеет контейнерный терминал с двумя причалами длиной по 230 м. порталый кран, открытый склад для контейнеров, располагает значительным парком подъемно-транспортных средств и тягачей. В год через порт проходит до 700 тыс. контейнеров, контроль за перевалкой которых осуществляет информационно-вычислительная система.

Вторым по величине грузооборота портом Малайзии является Пинанг, обслуживающий главным образом северо-западные районы Малайзии. Из порта отправляются на экспорт натуральный каучук, древесина, рафинированные пальмовое и пальмоядровое масла, а поступают импортируемое жидкое топливо, продовольственные и промышленные товары. Объем грузов, обработанных в порту Пинанг в 1990 г., составил 8 млн. т.

В конце 80-х годов порт был расширен за счет строительства контейнерного терминала с тремя причалами для контейнеровозов и причала для перевалки сухих грузов. С модернизацией порта объем перевалки контейнеров возрос до 200 тыс. штук, возросли возможности по приему паромов.

Наиболее крупными морскими портами в Восточной Малайзии являются Кота-Кинабалу (Сабах) и Кучинг (Саравак). Кота-Кинабалу расположен в столице штата Сабах. его ежегодный товарооборот в начале 90-х годов достиг 2 млн. т.

Динамично развивается портовое и складское хозяйство порта Кучинг, что обусловлено тем, что он является важным транзитным центром по перевозке внешнеторговых грузов между Западной и Восточной Малайзией, а также между Федерацией и Сингапуром, Таиландом, Гонконгом и Японией.

В середине 80-х годов в Сараваке построен новый глубоководный порт Бинтулу, который обслуживает поставки на экспорт сжиженного природного газа, главным образом в Японию и Южную Корею. В порту функционирует терминал для приема газозовов дедевитом до 20 тыс. т с причалом для обработки массовых грузов и двумя причалами для генеральных грузов.

С каждым годом возрастает роль воздушного транспорта в осуществлении перевозок внешнеторговых грузов. В начале 90-х годов общий объем авиационных перевозок достиг 190 тыс. т, из них 70% приходилось на обслуживание внешнеэкономической деятельности. Самой крупной авиационной компанией Малайзии является "МалэйшнЭрлайнзсистем" (МАС), которая начала свою деятельность в 1972 г. В начале 90-х годов в распоряжении МАС находилось 45 самолетов, часть из них - по соглашениям об аренде. Самолеты МАС совершают полеты по 40 внутренним и 30 международным линиям, в том числе во Франкфурт-на-Майне, в Кувейт, Мадрас, Мельбурн, Джакарту, Гонконг, Манилу, Сидней, Тайбэй и др.

Для обслуживания полетов самолетов и вертолетов, осуществляющих перевозку внешнеторговых грузов, в Малайзии в начале 90-х годов функционировало около 40 аэропортов, из них 4 международного класса. Наиболее крупные аэропорты расположены в городах Куала-Лумпур, Пинанг, Ипох, Кота-Бару, Малакка, Апор-Сетар, Джохор-Бару, Куала-Треягалу, Куантан (Западная Малайзия); Кота-Кинабалу, Сандакан, Лабудан, Лахад-Дату, Тавау (Сабах);

Кучинг, Сибу, Мири, Бннтулу (Саравак).

Самый большой и наиболее современный аэропорт Малайзии Субанг расположен в 30 км от столицы Федерации. На этот аэропорт в начале 90-х годов приходилось около 63% всего пассажирского потока и почти 70% авиагрузов страны, в том числе большинство внешнеторговых перевозок. Существуют планы строительства в пригородах столицы еще одного аэропорта международного класса.

1.6. Резэкспортные операции. Резэкспортные операции в общей системе внешнеэкономических связей Малайзии не имеют такого значения, как для Сингапура и Гонконга, где они составляют до 50% внешнеторгового оборота. При этом прослеживается ярко выраженная тенденция к сокращению как физического объема резэкспортных операций, так и удельного веса этого вида торговли в общем товаропотоке. За период 1970-1990 гг. стоимость импорта для резэкспорта сократилась с 472 млн. рингг. до 430 млн.рингг., при этом удельный вес этой статьи в экспорте уменьшился с 11 до 1 %.

В 70-е годы резэкспортные операции осуществлялись преимущественно с товарами традиционного малайзийского экспорта - оловянной рудой и натуральным каучуком, однако объем импорта этого сырья из соседних стран региона был весьма незначительным по сравнению с экспортом аналогичных товаров.

В 80-е годы в связи с превращением Малайзии в крупнейший региональный центр по переработке пальмового масла и его поставками за рубеж увеличились резэкспортные операции с этим сырьем. К началу 90-х годов Малайзия располагала мощностями для переработки 1 млн.т импортного сырья. Резэкспортные операции осуществляются с пальмовым маслом, закупаемым в Индонезии, Папуа-Новой Гвинее и Соломоновых островах.

Под категорию резэкспортных операций подпадают товары для организации и проведения выставок (рекламные материалы, товарные образцы и выставочные экспонаты), товары, импортируемые персоналом дипломатических миссий, и товары, которые признаны личными вещами их владельцев.

2. ВАЛЮТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

2.1. Национальная денежная единица. До 1975 г. денежная единица Малайзии называлась малайзийский доллар и делилась на 100 центов. На основании специального государственного постановления "Акта о малайзийской валюте" от 28 августа 1973 г. было изменено официальное название валюты. С указанной даты в законодательном порядке малайзийский доллар был переименован в ринггит, а разменная монета цент - в сен. Изменение названия малайзийской валюты носило престижный характер и отражало общее стремление правительства страны к малаизации экономики.

В настоящее время в обращении находятся банкноты достоинством в 1000,500,100,50,20, 10, 5 и 1 ринггит, металлические деньги (в основном юбилейные) достоинством 500,250,200, 100, 50, 25, 15, 10, 5 и 1 ринггит и разменные монеты в 50, 20, 10, 5 и 1 сен. После демонетизации прекратили хождение на территории Малайзии банкноты достоинством в 10 тыс. ринггит.

Наиболее ходовыми на территории Федерации являются денежные знаки достоинством в 10,50, 100 и 1000 ринггит, на которые в начале 90-х годов приходилось соответственно 10%, 34%, 26% и 11% всей денежной массы. Монопольным правом на денежную эмиссию наделен Государственный банк Малайзии ("Бэнк Негара Малэйша").

Малайзийская валюта имеет золотую основу. Теоретически валютный паритет малайзийского ринггита, подтвержденный Международным валютным фондом, соответствует содержанию в нем 0,200299 г чистого золота. На территории Федерации осуществляется свободный обмен ринггитов на иностранную валюту.

Традиционно Малайзия располагает значительными золото-валютными резервами. Несмотря на потребность в инвестиционном капитале и рост внешней задолженности, правительство Федерации придерживается политики аккумуляции золотовалютных средств, что мотивируется необходимостью противодействия неустойчивой конъюнктуре мирового рынка и поддержания валютно-финансового положения страны.

Только за последние пять лет с 1985 по 1990 гг. золотовалютные резервы Малайзии возросли почти в 2 раза и составили на конец прошлого года 22,9 млрд. ринггит. Золотовалютные резервы Федерации состоят из золота и твердой валюты (95,4%), резервных позиций МВФ (2,5%) и СДР (2,1%). Большая часть золотовалютных резервов страны (до 75%) находится за пределами Федерации и, как правило, хранятся в качестве депозитов в международных финансовых организациях.

Малайзия является членом ряда крупных международных финансовых организаций, в том числе с 1958 г. членом Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международного валютного фонда (МВФ), Международной финансовой корпорации и др.

2.2. Кредитно-финансовая система. Малайзия имеет развитую кредитно-банковскую систему, которая включает в

себя более 20 видов финансовых учреждений. Вместе с тем основная доля оборота ссудного капитала Федерации приходится на четыре категории финансовых учреждений - Государственный банк Малайзии ("Бэнк Негара Малейша"), коммерческие банки, финансовые компании и торговые банки.

Важную роль в мобилизации денежных ресурсов и кредитовании развития отдельных отраслей экономики страны играют учреждения специализированного кредита - Национальный сберегательный банк, различные пенсионные фонды, кооперативные жилищно-строительные общества, учетные дома. страховые компании.

Возглавляет банковскую систему Малайзии "Бэнк Негара Малейша", основанный 26 января 1959 г. По уставу главные функции банка состоят в поддержании стабильности валюты, определении кредитной политики коммерческих банков, регулировании иностранных инвестиций и др.

Государственный банк Малайзии выступает финансовым агентом правительства и пользуется монопольным правом эмиссии (к эмиссии банк приступил в 1967 г., до этого выпуск денег осуществляло валютное управление). "Бэнк Негара Малейша" уполномочен также контролировать внешнеторговые и валютные операции; производить международные расчеты и хранить золотовалютные резервы страны. В международных финансовых организациях Государственный банк Малайзии выступает депозитарием правительства.

Не занимаясь текущими операциями по мобилизации средств и предоставлению кредитов как коммерческие банки, "Бэнк Негара Малейша" является координационным, а не оперативным центром кредитной системы страны. Он контролирует коммерческие банки и другие уч-реждения специализированного кредита, санкционирует валютные операции банков, а в случае необходимости может ввести прямой государственный контроль за их деятельностью. При участии Государственного банка устанавливается максимальный уровень процентных ставок.

Ведущая роль в кредитно-банковской системе Малайзии принадлежит коммерческим банкам. Из всех банковских учреждений только им разрешено ведение операций с иностранной валютой. Малайзия с ее динамичной экономической системой, масштабными экспортно-импортными операциями относится к странам с хорошо развитым рынком ссудных капиталов.

Большой постоянный спрос на различного рода кредиты и предложения временно свободных денежных средств, широкие внутренние и внешние валютные расчеты превращают банковские операции в сферу высоко прибыльной предпринимательской деятельности. Это же является основной причиной функционирования в относительно небольшой стране значительного числа коммерческих банков. На конец 1990 г. в Федерации действовало 38 коммерческих банков, из них 22 - местных и 16 иностранных, общие активы этих банков составляли 108 млрд. рингг., из них 83 млрд. приходилось на местные банки и 25 млрд. - на иностранные.

Следует подчеркнуть, что среди этих финансовых учреждений преобладают крупные банки. Так, активы 24 банков превышали 1 млрд. рингг., 5 составляли от 3 млрд. до 5 млрд., 4 - от 5 млрд. до 10 млрд. и 2 - от 10 млрд. и выше. Коммерческие банки Малайзии имеют широкую сеть своих отделений как внутри страны, так и за рубежом, причем число их отделений увеличивается достаточно быстрыми темпами. Если в 1970 г. в Федерации насчитывалось 350 отделений коммерческих банков, то в 1980 г. - 546, а в 1990 г. их число составляло 950. Разветвленная сеть отделений коммерческих банков позволяет им более эффективно использовать свою основную функцию по мобилизации денежных средств в виде срочных, бессрочных и сберегательных вкладов.

Объем займов и кредитов, предоставленных коммерческими банками в конце 1990 г. составлял около 70 млрд. рингг., это в основном краткосрочные, среднесрочные, вексельные и подтоварные займы и кредиты. Важнейшей сферой кредитования коммерческих банков является обрабатывающая промышленность 21%, торговля - 16%, недвижимое имущество - 13%, жилищное строительство - 12%, экспортно-импортные операции - 11%, страхование - 10%, строительство - 7% и сельское хозяйство - 5 %.

В последние годы развитие кредитно-банковской системы Малайзии характеризуется возрастанием значения местных малайзийских коммерческих банков, среди которых наиболее крупными являются "Бэнк бумипутра корпорейшн Бхд".

Несмотря на то, что число иностранных коммерческих банков сократилось с 23 в 1970 г. до 16 в 1990 г., по объему финансовых операций они продолжают играть важную роль на рынке ссудного капитала Федерации. На начало 1991 г. в Малайзии функционировало 5 сингапурских коммерческих банков, 3 - американских, 2 - гонконгских и по одному банку - из Великобритании, ФРГ, Канады, Нидерландов, Японии и Таиланда.

Кроме того, в Малайзии зарегистрированы 30 отделений крупнейших банков капиталистического мира. Важным звеном в кредитно-банковской системе Малайзии являются финансовые компании. На начало 1991 г. в Федерации насчитывалось 47 финансовых компаний, которые имели по всей стране около 500 своих отделений.

Депозиты финансовых компаний формируются главным образом за счет срочных вкладов, на которые приходится до 90%, удельный вес сберегательных вкладов незначителен.

Основным заемщиком этих финансовых учреждений являются частные лица. Это главным образом потребительский кредит и займы для жилищного строительства. Кроме того, как и коммерческие банки, финансовые компании осуществляют кредитование сельскохозяйственного производства, строительства, обрабатывающей промышленности, торговли и др.

Относительно молодое звено кредитно-банковской системы Малайзии - торговые банки. Первый банк такого рода был открыт в 1970 г., а в 1990 г. в Федерации функционировало 15 торговых банков. Эти финансовые учреждения дополняют коммерческие банки и финансовые компании на рынке ссудного капитала, уделяя особое внимание кредитованию корпораций и оказанию консультативных услуг частным предпринимателям по вопросам инвестирования. Торговые банки осуществляют преимущественно краткосрочное кредитование, около 80% всех ссуд выдается сроком до 6 месяцев.

Кроме того, в кредитно-банковской системе Малайзии насчитывается значительное число различных учреждений специализированного кредита. К ним следует отнести Национальный сберегательный банк, страховые компании, Фонд социального обеспечения занятых. Организация общественного страхования, Сельскохозяйственный банк, Народный банк, Кооперативный народный банк. Банк промышленного развития Малайзии, Центральный кооперативный банк и др.

2.3. Ограничения на сделки с наличными и по безналичным расчетам. Малайзия является практически свободным рынком для иностранной валюты, где движение курсов не регулируется государством. Минимально его участие в коммерческих валютных сделках, которые ограничиваются операциями, связанными с межправительственными займами и кредитами. Все валютные операции внутри страны осуществляются в национальной валюте.

Юридической основой валютного регулирования является "Постановление о валютном контроле" (1953 г.), дополненное и частично измененное в 1969 г., 1973 г. и 1979 г. Согласно данному постановлению валютный контроль в Федерации осуществляется Государственным банком Малайзии ("Бэнк Негара Малэйша"), через который фактически проходят все платежи в иностранной валюте. Государственный банк осуществляет лишь межгосударственные расчеты, а внешнеторговые и коммерческие валютные операции регулирует Контролер, который утверждает все сделки, связанные с валютой, осуществляемые через коммерческие банки.

Коммерческим банкам принадлежит ведущая роль в банковской системе Малайзии. Из всех банковских учреждений только им разрешено ведение операций с иностранной валютой.

Коммерческие банки практически без ограничений выдают иностранную валюту, открывают аккредитивы или обеспечивают в иной форме оплату разрешенного импорта. Кроме того, кредитуют экспорт и осуществляют платежи по "невидимым" статьям.

В политике малайзийского правительства прослеживается ярко выраженная тенденция к либерализации валютного режима. В частности, согласно дополнению к "Постановлению о валютном контроле" от 8 мая 1973 г. переводы за границу валюты на сумму до 1 тыс. рингг. могли осуществляться свободно, от 1 тыс. до 1 млн.рингг. - по разрешению коммерческого банка, а на сумму свыше 1 млн.рингг. требовалось одобрение Контролера по иностранной валюте.

В 1979 г. принято новое постановление, регулирующее валютные операции. Прямые и портфельные инвестиции иностранные вкладчики могут осуществлять без каких-либо ограничений. Для репатриации прибылей формальных ограничений не существует, однако на перевод за рубеж от 5 тыс. до 2 млн.рингг. необходимо одобрение коммерческого банка, а на сумму свыше 2 млн. требуется специальное разрешение Контролера по иностранной валюте. В 1985 г. минимальная сумма, которая может переводиться за рубеж без формальных одобрений, увеличена с 5 тыс. до 10 тыс.рингг.

Для финансирования операций в Малайзии иностранным вкладчикам разрешается использовать заемные средства местного валютного рынка. Однако на сумму свыше 500 тыс.рингг. необходима санкция Контролера по иностранной валюте.

2.4. Валютные аспекты экспортно-импортных операций. По существующему валютному законодательству расчеты за все экспортно-импортные операции в Малайзии могут производиться в любой валюте, кроме денежных знаков ЮАР и Израиля (для этих стран существуют специально оговоренные ограничения).

Исчисление и оплата экспортных и импортных пошлин производится в малайзийских ринггитах, после прохождения ввозимых или вывозимых товаров через таможенные службы. Перевод иностранной валюты в национальные денежные знаки производится по текущему обменному курсу.

Импортер товаров, кроме импортной пошлины обязан оплатить 5% дополнительный налог и 5% налог на продажу, которые исчисляются от общей стоимости ввозимых товаров (на базе цены сиф). Эти оплаты также производятся в малайзийских ринггитах. Для экспортных сделок, стоимость которых превышает 5 тыс.рингг. (фоб), таможенным

службам достаточно одобрение коммерческого Банка, выступающего в данном случае от имени Сонтролера по иностранной валюте. Оплата леспортных операции может производиться как в малайзийской валюте, так и в любой другой. но не позднее, чем через 6 месяцев после даты. подтверждающей поставку товара. При осуществлении экспортно-импортных операций в Малайзии широко практикуется кредитование внешнеторговых сделок, которое осуществляется коммерческими банками. В конце 1990 г. экспортно-импортные кредиты коммерческих банков составляли около 8 млрд.рингг., или 11% всех кредитных операций этих учреждений. Страхованием внешнеторговых операции занимаются страховые компании и Корпорация страхования экспортных кредитов.

Вопросы валютного режима в части порядка платежей по экспортно-импортным и иным валютным операциям между внешнеторговыми организациями Советского Союза и Малайзии регулируются Торговым соглашением общего типа, заключенным между двумя странами 3 апреля 1967г. В частности, соглашение предусматривает осуществление всех торговых платежей между двумя странами в свободно конвертируемой валюте (статья 8).

3. НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ

3.1. Законодательные основы налоговой системы. Основные налоги. Как и во многих других странах взимание налогов является основным источником формирования доходной части государственного бюджета Малайзии. В начале 90-х годов за счет налогов обеспечивалось около 70% всех бюджетных доходов.

Основа налогового законодательства Малайзии была заложена в 1956 г., когда был принят "Закон о подоходном налоге в Западной Малайзии и Сабахе", в 1960 г. был принят аналогичный закон для Саравака. В 1967 г. был принят единый налоговый закон для западной и восточной части страны "Акт о подоходном налоге 1967".

В дополнение к этому основополагающему документу в 1976 г. были приняты дополнения, а в 1984 г. пересмотрены отдельные нормы налогообложения. Малайзия имеет достаточно гибкую законодательную систему, поэтому изменения вносятся в законодательство практически ежегодно. В частности, в 1989 г. по предложению ассоциации банков Малайзии правительство приняло решение о снижении ставки корпоративного налога с 40 до 35%. Одновременно сокращена максимальная ставка подоходного налога на личную собственность до 35%. Указанные меры будут стимулировать новые инвестиции в стране и помогут частично решить проблему уклонения от уплаты налогов отдельными лицами.

Предложения ассоциации банков Малайзии об отмене 5%-го налога на развитие, который не стимулирует активность частного сектора, не было принято.

Налоговые поступления Малайзии в конце 80-х годов достигли 125 млрд. рингг. Все налоговые доходы складываются из взимания прямых и косвенных налогов. В последние годы произошло определенное перераспределение по этим двум статьям. Если в 1980 г. из всех налоговых поступлений 58,4% приходилось на косвенные налоги и 45,6% - на прямые, то в конце 80-х годов соотношение изменилось в пользу прямых налогов и составило 51,1% к 48,9%.

К прямым налогам в Малайзии относятся: подоходный налог, включая налог на доходы оловодобывающих компаний и налог на развитие; налог на недвижимое имущество; налог на продажу земли; налог на приобретение движимого имущества и налог на сверхприбыль. В конце 80-х годов доходы государственного бюджета от прямых налогов составляли 7,5 млрд.рингг. Следует подчеркнуть, что практически 95% доходов от прямых налогов в конце 80-х годов формировались за счет подоходного налога.

К косвенным налогам в Малайзии относят экспортные и импортные пошлины, дополнительный налог на импорт . акцизные 1,боры. налоге оборота; налог на продажу; налог на зарплату; налог на услуги; биржевой налог: налог на получение различного рода лицензий.

В конце 80-х годов от взимания косвенных налогов в государственный бюджет поступало ежегодно свыше 7 млрд.рингг. При этом 93% всех поступлений от косвенных налогов приходилось на 4 вида этих налогов - импортные пошлины (32%), акцизные сборы (21%), налог на продажу (20%) и экспортные пошлины (19%).

3.2. Подоходный налог. Среди всех налоговых поступлений в бюджет Малайзии более трети приходится на подоходный налог, кроме того, прямые налоги почти полностью формируются за счет подоходного налога. В начале 90-х годов ежегодный объем поступлений от подоходного налога составлял более 7 млрд.рингг., из которых 90% поступало из Западной Малайзии, 6% - из Сабаха и 4% - из Саравака.

Подоходные налоге в Малайзии делятся на: налоги с корпораций, индивидуальный налог, налог с нефтяных компаний, налог на развитие и налог с прибыли оловопроизводящих компаний. В Федерации действует прогрессивная система налогообложения, т.е. по мере увеличения дохода, увеличивается размер подоходного налога, которым находится в пределе от 6 до 50%.

Самой крупной статьей подоходного налога является корпоративный налог, на долю которого в начале 90-х годов приходилось около 47% поступления. Поскольку правительство Малайзии предоставляет иностранным компаниям

ряд налоговых льгот, то доля их налогов во взносы в государственный бюджет несколько ни же. чему местных фирм. В 1989 г. для стимулирования инвестиций крупного частного капитала (как местного, так и иностранного) максимальная ставка корпоративного налога была уменьшена на 5% и в настоящее время составляет 35%.

Начиная с 1977 г., второй по размерам статьей подоходных налогов стали налоги с нефтяных монополии, что связано с заключением нового соглашения между национальной компанией "Пиронас" и иностранными нефте-ообывающими компаниями. По этому соглашению размер подоходного налога был определен в размере 45% прибыли, получаемой транснациональными корпорациями на территории фе-дерации.

Кроме того, в государственный бюджет Малайзии поступают роялти за право разработки нефтяных и газовых ресурсов страны, в размере 10% стоимости добываемого сырья. В 80-е годы по этой статье в государственный бюджет Малайзии поступило около 5 млрд рингит. Льготный подоходный налог введен малайзийским правительством на прибыли оловодобывающих компании, который призван стимулировать развитие олово добычи. Взимание налога предусматривает необлагаемый минимума размере 10 тыс.ринг. Уровень налога на прибыль до 200 тыс.ринг. составляет 5%, от 200 тыс. до 400 тыс.ринг - 10-% и свыше 400 тыс.ринг.- 15%.

Законодательством предусмотрено льготное налогообложение доходов предпринимателей. занятых в лесном хозяйстве. Уровень обложения в этой отрасли, независимо от размера прибыли, колеблется в пределах от 10 до 20%. Доходы в лесном хозяйстве, оловодобывающей и нефтяной промышленности, а также отдельные предприятия, получившие "пионерный" статус, освобождаются от 5%-го налога на сверхприбыль.

Практически все предприятия, фирмы, компании и отдельные лица платят налог на развитие в размере 5% объема годового дохода.

3.3. Налогообложение международных операций. Основной формой налогообложения международных операций являются импортные и экспортные пошлины, которые относятся к косвенным налогам. К началу 90-х годов четверть всех налоговых поступлений в государственный бюджет Федерации приходилась на внешнеторговые пошлины, которые составляли около 4 млрд.ринг.

В 80-е годы произошли определенные изменения в соотношении доходов от экспортных и импортных пошлин. Если в начале прошлого десятилетия поступления по этим статьям находились в соотношении 64 % к 36 % в пользу экспортных пошлин, то в конце его соотношение изменилось - 62% к 38% в пользу импортных пошлин.

В конце 80-х годов взимание импортных пошлин давало в доход государственного бюджета 2.5 млрд.ринг. Импортной пошлиной в федерации облагается большая часть ввозимых потребительских товаров, а также отдельные виды продукции производственного назначения. Основными видами импортных пошлин Малайзии являются фискальные (преобладающая часть тарифов), протекционистские и возвратные (транзитно рекспортные и антидемпинговые.

Наибши. крупные поступления в государственный бюджет обеспечиваются при взимании импортных пошлин на табак, текстиль и минеральное топливо. Достаточно высокий уровень импортных пошлин сохраняется на автомобили. пассажирские автобусы, мотоциклы, вино-водочные изделия, косметические товары, ковры, стекло, фрукты, овощи, отдельные виды электронных и электротехнических изделий, преимущественно бытового назначения.

В среднем уровень импортных пошлин в Малайзии составляет 15%, что ниже, чем в других странах Юго-Восточной Азии. Ввозимые товары облагаются 5%-м налогом на продажи, исчисляемым с общей стоимости импортных товаров (на базе сиф) и дополнительным импортным налогом, размер которого также составляет 5%. От взимания импортных пошлин освобождаются отдельные виды маши-нотехнической продукции, а также товары промышленного назначения и полуфабрикаты, ввозимые в зоны свободной торговли.

Доходы от взимания экспортных пошлин имеют устойчивую тенденцию к сокращению. В начале 80-х годов этот источник давал государству до 40% общей суммы поступлений от косвенных налогов, к началу 90-х годов этот показатель сократился более чем в 2 раза. В абсолютном размере доходы от экспортных пошлин за эти годы сократились с 2,5 млрд. до 1,4 млрд.ринг. Это связано с отменой или изменением ставок экспортных сборов для стимулирования вывоза товаров.

Доходы по этой статье формируются в основном за счет взимания пошлин при вывозе из Малайзии сельскохозяйственного и минерального сырья (каучук, олово, нефть, пальмовое масло, кокосовое масло, древесина, пиломатериалы), семян посадочного материала экспортных сельскохозяйственных культур, строительных материалов, продуктов питания. Продукция обрабатывающей промышленности экспортной пошлиной, как правило, не облагается.

Взимание экспортных пошлин содействует главным образом увеличению доходов государственного бюджета и лишь в отдельных случаях носит стимулирующий или запретительный характер. Вывозимые товары облагаются адвалорной пошлиной в зависимости от уровня цен по скользящей прогрессивной шкале ставок обложения. Большая

часть бюджетных доходов от экспортных пошлин в начале 90-х годов приходилась на нефть (80%), древесину (6%), пальмовое масло (4%), олово (2%).

3.4. Специфика взимания налогов с юридических и физических лиц. Существуют определенные различия в уровне налогообложения, а также порядке взимания налогов с юридических лиц и индивидуальных налогоплательщиков.

Все компании в Малайзии вне зависимости от владельцев, будь то частные или государственные, местные или иностранные, облагаются корпоративным налогом, уровень которого в 1989 г. был снижен с 40 до 35 %.

Если доход компании превышает 200 тыс.рингг., или больше 25% от уставного фонда корпорации, то они облагаются дополнительным налогом на прибыль в размере 5%. Если доход получен компанией от коммерческой деятельности или за аренду собственности на территории Федерации, то взимается налог на развитие в размере 5%.

Весьма льготное налоговое законодательство в Малайзии по отношению к кооперативам. Если уставный коллективный капитал кооператива менее 500 тыс.рингг., то такое предприятие освобождается от уплаты подоходного налога в течение 5 лет со дня регистрации. Уровень налогообложения кооперативов значительно ниже, по сравнению с индивидуальным подоходным налогом.

Шкала налогообложения кооперативов

Размер дохода, ринггит	Уровень налогообложения
10000 (первый)	5%
10000 (за каждые следующие)	7%
10000 (за каждые следующие)	10%
10000 (за каждые следующие)	14%
10000 (за каждые следующие)	20%
25000 (за каждые следующие)	23%
25000 (за каждые следующие)	27%
50000 (за каждые следующие)	30%
100000 (за каждые следующие)	34%
250000 (за каждые следующие)	37%
500000 (за каждые следующие)	40%

Индивидуальный подоходный налог исчисляется с суммы всех доходов, полученных за год, за вычетом отдельных расходов, связанных с получением прибыли. В Малайзии применяется прогрессивная шкала налогообложения.

Шкала индивидуального подоходного налога

Размер дохода, ринггит	Уровень налогообложения
2500 (первый)	6%
2500 (следующие)	9%
2500 (следующие)	12%
2500 (следующие)	13%
5000 (следующие)	20%
5000 (следующие)	25%
5000 (следующие)	30%
10000 (следующие)	35%
15000 (следующие)	40%
25000 (следующие)	45%
25000 (следующие)	50%
свыше 100000	55%

На сумму свыше 100 тыс.рингг. взимается дополнительный налог на прибыль в размере 5%. Если доход получен от коммерческой деятельности или за аренду собственности, то взимается налог на развитие в размере 5%.

Для иностранных граждан индивидуальный подоходный налог вне зависимости от размеров дохода установлен в размере 40%. Дополнительно иностранцы облагаются 15% налогом на проценты и роялти, получаемые на территории Малайзии, а также 15% налог на доходы с развлекательных заведений.

Малайзийское законодательство предусматривает различные налоговые льготы как для физических, так и юридических лиц.

3.5. Механизм взимания налогов. Порядок взимания налогов в Малайзии примерно такой же как и в других странах с рыночной экономикой.

Налоги с компаний, частных и государственных, местных и иностранных исчисляются на базе годового отчета, где указываются общие доходы, полученные за финансовый год (в Малайзии финансовый год совпадает с календарным).

Налоги с отдельных граждан исчисляются на базе декларации о доходах, которые ежегодно представляются в налоговые инспекции. В декларации должны быть указаны все виды доходов, полученные в отчетном году.

После исчисления налогов они должны быть уплачены в течение 30 дней, в противном случае общий размер увеличивается на 10%. Если задержка оплаты превышает 60 дней, то сумма налогов увеличивается еще на 5%. Такое же положение распространяется на недоплаченные суммы налога. Законодательство Малайзии прет дусматривает возможность ограничения выезда из страны для тех, кто не уплатил необходимых налогов.

Взимание налогов с международных операций, в том числе экспортных и импортных пошлин осуществляется таможенными службами при пересечении товаров государственной границы Малайзии. Исчисление внешнеторговых пошлин осуществляется на базе установленных тарифов и на основании заполнения таможенной декларации.

3.6. Международные соглашения в области налогообложения. Малайзия широко использует мировую практику по заключению соглашений с другими государствами об избежании двойного налогообложения.

По состоянию на начало 1991 г. правительство подписало соглашение об отмене двойного налогообложения со следующими странами: Сингапуром. Швецией. Японией, Норвегией. Шри Ланкой. Великобританией. Бельгией, Италией. Швейцарией. Францией. Новой Зеландией. Канадой, Индией. ФРГ. Китаем. ГДР. Польшей. Австралией. Таиландом. Южной Кореей. Румынией. Филиппинами, Пакистаном. В 1989 г. Малайзия подписала соглашение об отмене двойного налогообложения с Советским Союзом.

Малайзия выступает инициатором достижения договоренностей об избежании двойного налогообложения с Голландией, Индонезией. Югославией и Венгрией, а также ведутся переговоры с представителями правительств Бразилии, Мальты, Турции, Кувейта и Египта.

4. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

4.1. Инвестиционная политика государства. Основные направления инвестиционной политики Малайзии формулируются в планах экономического развития страны, которые рассчитаны на пятилетний период. В настоящее время в Федерации реализуется шестой пятилетний план развития страны. Эти планы не носят директивного характера, а лишь определяют приоритетные направления государственной инвестиционной политики.

Политика правительства Малайзии направлена на привлечение иностранного капитала, причем не делается различия от страны его происхождения. Существующее законодательство не предусматривает дискриминации в этом отношении. Основные законодательные акты, принятые в Малайзии после получения независимости, направлены преимущественно на создание льготных условий для деятельности частного капитала как местного, так и иностранного.

Иностранные инвесторы могут использовать различные формы организации бизнеса в Малайзии. Любая иностранная фирма может открыть свое отделение, которое должно быть зарегистрировано как филиал иностранной компании. Может быть организована самостоятельная малайзийская фирма в соответствии с установленным порядком.

Наиболее предпочтительной формой инвестирования капитала в Малайзию является совместное предпринимательство. Вопросами организации создания совместных предприятий занимается Малайзийская корпорация промышленного развития (МИДА). Эта организация может оказать определенную помощь в определении приоритетных направлений инвестиций, а также в поиске местного партнера.

Для создания совместного предприятия в обрабатывающей промышленности необходимо получить лицензию в Министерстве торговли и промышленности, а также на основании закона о компаниях (Компани Экт 1965) зарегистрироваться в специальном органе - Регистраторе компаний, заплатив за это пошлину в зависимости от размера уставного капитала.

Инвестиционная деятельность как местных, так и иностранных вкладчиков в основных отраслях промышленности Малайзии регулируется различными законодательными актами, основным из которых является "Акт о координации промышленного развития 1975", и дополнениями и изменениями, принятыми к этому закону в последние годы.

Акт о координации промышленного развития был введен в действие 1 мая 1976 г. и является первым всеобъемлющим законодательством, относящимся к этому сектору индустрии. В нем предусмотрено обязательное получение лицензий на деятельность в обрабатывающей промышленности, независимо от того, новое предприятие или расширяющееся. Освобождаются от необходимости получения лицензий компании с объемом акционерного капитала до 2,5 тыс. ринггит, с количеством постоянно работающих менее 75 человек, а также компании, занятые переработкой плодов масличных пальм в сырое пальмовое масло, первичной обработкой каучукового сырья.

В 1977 г. малайзийское правительство приняло дополнение к акту, в частности было введено положение, согласно

которому заявка на лицензию направляется не на имя Министра торговли и промышленности, а в организацию, специально уполномоченную Премьер-министром для данного типа предприятий. Например, для лесоперерабатывающих предприятия заявки должны направляться в Департамент лесного хозяйства соответствующего штата; для компаний, деятельность которых связана с нефтью. - в "Петронас"; основная же масса заявок поступает в Министерство торговли и промышленности.

В случае, если предприниматели не удовлетворены решением уполномоченных организаций, они в течение 30 дней могут направить апелляцию на имя Министра торговли и промышленности, который выносит окончательное решение.

Актом предусматривается также раз решение уполномоченным представителям регистрировать, исследовать, проверять любую продукцию, оборудование, вызывающее подозрение. Каждому предпринимателю вменяется в обязанность предоставлять в организацию информацию (не являющуюся секретом производства) о работе предприятия, объеме продаж, доходах и т.п.

Кроме того, в дополнении к акту уточняется порядок выделения иностранными компаниями определенного количества акций для малайзийцев. В случае, когда основной капитал компании не достигает 500 тыс.рингг., предусматривать акции для малайзийцев необязательно; если вложения превышают 500 тыс.рингг., то необходимо согласование доли местного участия в комитете по инвестициям. Акции, зарезервированные для бумипутра, при выполнении ряда условий могут быть проданы другим малайзийским гражданам. Компаниям вменяется в обязанность обучение и использование местных кадров на всех уровнях, вплоть до руководящего звена. Состав совета директоров должен по национальному признаку соответствовать структуре капитала. При 100%-м иностранном владении компании также обязаны по возможности вводить в совет директоров малайзийцев. Информация об изменениях в совете должна направляться в Министерство торговли и промышленности.

Кроме того, при реализации продукции внутри страны иностранные компании обязаны до 30% своей продукции сбывать через малайзийские компании, список которых утверждается Министром торговли и промышленности. При техническом обслуживании иностранным компаниям необходимо по возможности пользоваться услугами малайзийских компаний. Для обслуживания не малайзийскими фирмами требуется разрешение Министерства.

В дополнение к акту введены также положения об использовании местного оборудования, сырья, об охране окружающей среды и др. Для определенных объектов определены условия в отношении стандартов, порядка регистрации, соблюдения техники безопасности.

Политика малайзийского правительства по стимулированию иностранных инвестиций в страну не ограничивается предоставлением им целого ряда налоговых льгот, а находит свое выражение также в некоторых законодательных актах и межправительственных соглашениях Малайзии. Конституция страны охраняет иностранную собственность от экспроприации без выкупа, предоставляет гарантии от национализации и политических рисков. Правительство Малайзии подписало соглашение о гарантировании инвестиций с 16 государствами - США, ФРГ, Канадой, Францией, Италией, Нидерландами, Швецией, Швейцарией, Бельгией. Люксембургом, Великобританией, Норвегией, Финляндией, Австрией, Шри Ланкой, Сингапуром и Кувейтом.

4.2. Льготный режим для различных видов капиталовложений. Для стимулирования притока частного капитала, в том числе иностранного, в Малайзии был принят ряд законодательных актов. Так, для поощрения промышленных инвестиций и воздействия на их отраслевое направление в 1958 г. был введен статус "пионерных" предприятий на основании "Постановления о "пионерных" отраслях промышленности". Это постановление в марте 1968 г. было заменено парламентом Малайзии "Законом о поощрении инвестиций". Согласно этому закону компаниям, которые предполагают выпускать товары, требующиеся стране и не производящиеся в ней в достаточном количестве, или же предприятиям, создание которых отвечает интересам страны, а также предприятиям, намечающим выпуск исключительно экспортных товаров, может быть предоставлен "пионерный" статус.

Компании, получившие "пионерный" статус, полностью освобождаются от уплаты налогов в течение двух лет со дня начала производства, независимо от размера инвестиций. До трех лет от уплаты налогов освобождаются инвестиции более 250 тыс.рингг., до четырех лет - капиталовложения в размере более 500 тыс.рингг. До пяти лет освобождаются от уплаты налогов компании с инвестициями более 1 млн.рингг. Очевидно, что в наиболее выгодном положении оказываются инвесторы, которые осуществляют крупные вложения в Федерацию.

Кроме того, в течение льготного периода не взимается подоходный налог на дивиденды с держателей акций "пионерных" предприятий, а понесенные ими в это время убытки компенсируются путем освобождения от налога части дохода после окончания льготного периода в размере понесенных убытков.

Промышленные предприятия, не получившие "пионерного" статуса, могут воспользоваться льготами по "налоговому кредиту", т.е. освобождаются от уплаты подоходного налога в течение 5 лет с части прибыли в размере 25% вложений в основной капитал. Размер освобождения может быть увеличен еще на 5% при соблюдении одного из следующих условий: если предприятие расположено в слаборазвитом районе, если выпускает товары, которым отдается приоритет и если малайзийская доля в капитале предприятия превышает 50%. Таким образом,

максимально возможно освобождение от уплаты подоходного налога с прибыли в размере 40% вложении в основной капитал.

Для поощрения создания трудоемких предприятия с целью смягчить проблем-, безработицы и стимулировать создание крупных предприятий в сентябре 1971 г. было принято положение об освобождении предприятий от подоходного налога в соответствии с количеством занятых на них рабочих.

Количество рабочих	Период освобождения от подоходного налога
51-100	3 года
101-200	3 года
201-300	4 года
более 301	5 лет

В конце 80-х годов к этому законопроекту было принято дополнение, согласно которому иностранным предпринимателям предоставляется право на создание предприятия со 100% контролем, если на этом предприятии будет занято не менее 350 малайзийцев.

В Малайзии существуют также льготы на освобождение от оплаты части налогов на дополнительный капитал. Эти льготы распространяются на предприятия, не получившие статус "пионерных", но которые вкладывают капитал в расширение и модернизацию своих предприятий. Эти предприятия освобождаются от оплаты в год 40% налогов на дополнительно вложенный капитал, пошедший на модернизацию и расширение производства.

Льготами также пользуются предприятия, расположенные в развивающихся районах. Правительство Федерации определяет как развивающиеся районы следующие штаты и промышленные центры: Кедах, включая район Куала Муда; Паханг, включая Куантан Дистрик; Келантан и Тренгану, Перлис. Сабах и район Джохор Тента ра. Министерство торговли и промышленности с согласия Министерства финансов имеет право объявить любой район в этих штатах развивающимся. В зависимости от инвестиций и количества занятых льготный период может достигать 10 лет.

С 1979 г. с целью более эффективного использования сельскохозяйственных угодий для производства продуктов питания введены специальные льготы для одобренных сельскохозяйственных предприятия. Скидка с налога на капиталовложения может достигать 50% общей суммы инвестиций.

В 1980 г. были введены дополнительные льготы компаниям, выполняющим одно из главных требований "новой экономической политики" о перестройке собственности акционерного капитала страны. Компании, соблюдающие процентную пропорцию соотношения акционерного капитала 30:40:30 (капитал бумипутра, малайзийский и иностранный соответственно), получают 5 % -ю скидку с корпоративного 40%-го налога. Фирмы, использующие преимущественно местную рабочую силу малайзийского происхождения и сбывающие продукцию через малайзийские фирмы, освобождаются от уплаты 5% -го налога на развитие. Указанные льготы предоставляются сроком на 3 года.

В связи с претворением в жизнь политики "малаизации" правительство разработало специальное положение по приобретению, передаче собственности и поглощению (путем покупки или передачи акций). Для его реализации создан комитет по иностранным инвестициям, которому поручено решать вопросы по иностранной собственности.

4.3. Льготы для инвесторов-экспортеров. Особые льготы малайзийское правительство предоставляет компаниям, производящим продукцию для внешнего рынка. В частности, для привлечения иностранных инвестиций в экспортные отрасли при создании компаний предусмотрен следующий порядок распределения акционерного капитала между иностранными и местными предпринимателями: иностранным компаниям, экспортирующим менее 20% производимой продукции, разрешается иметь до 30% акций в общем капитале фирмы; поставляющим на внешний рынок более 20% производимых товаров-от 51 до 80%, а в случае, если вся продукция идет на экспорт, разрешается создание филиалов со 100% контролем.

В конце 80-х годов было принято дополнение к этому положению, согласно которому иностранному партнеру разрешается 100% контроль, если на экспорт идет не менее половины выпускаемой продукции.

Предприятия экспортной ориентации, получившие "пионерный" статус, освобождаются от уплаты подоходного налога в течение пяти лет. С февраля 1983 г. по 1 января 1986г. действовали дополнительные льготы, которые предусматривали для экспортеров промышленной продукции 5%-ю скидку с суммы экспортных поступлений, что уменьшало размер подоходного налога.

Вместо этих льгот с 1986 г. при уплате налогов введена 10%-я скидка с добавленной стоимости экспортной продукции. Размер скидки может быть увеличен до 15% в случае использования для производства экспортной продукции местного сырья или при соблюдении нового принципа распределения акционерного капитала.

Льготы распространяются не только непосредственно на экспортеров, но и на тех, кто участвует в создании экспортной продукции, в частности поставщиков товаров в экспортно-производственные зоны и др. Таким образом, продуценты, имеющие наиболее современное оборудование и работающие с наибольшей производительностью, получают максимальные налоговые скидки. Введение указанных льгот - значительный стимул для применения более современной технологии и более быстрого обновления основных средств производства.

Компаниям, большая часть продукции которых реализуется на внешнем рынке, разрешается ежегодно использовать из амортизационного фонда дополнительно 40% средств для расширения производственных мощностей, технического перевооружения или реконструкции предприятия. Эти льготы действуют в течение трех лет и позволяют проводить ускоренную амортизацию, экономить часть капитальных затрат на приобретение современной техники для выпуска экспортной продукции.

4.4. Экспортно-производственные зоны. Одной из наиболее эффективных форм привлечения иностранного капитала и технологии и стимулирования производства товаров для внешнего рынка является экспортно-производственная зона (ЭПЗ). Как правило, ЭПЗ - это географически определенный район с развитой промышленной инфраструктурой. вблизи морского порта или крупного аэропорта. В экспортно-производственных зонах устанавливается особый таможенный режим, предполагающий беспошлинный ввоз машин, оборудования, полуфабрикатов и сырья для создаваемых предприятий, ориентированных на внешний рынок. Экспорт, произведенный в ЭПЗ, также освобождается от экспортных пошлин. Организация ЭПЗ сопровождается принятием специального закона, устанавливающего льготный порядок действующих здесь предприятий.

Начиная с 70-х годов, в Малайзии было создано 10 таких зон (в скобках время образования): Прав, Баян Лепас, Бсрама Прав (1972 г.), Сунгей Вей и Бату Беревдам (1973 г.), Таа-дхунг Келинг (1974 г.), Телук Панглима Гаранг, Ампанг Улу Келанг (1980 г.), Пелабухан Джохор, Пасир Гуданг (1984 г.).

В Малайзии на десяти ЭПЗ функционировало более 100 предприятий с общим числом занятых свыше 80 тыс. человек. Как правило, эти предприятия специализируются на выпуске обуви, одежды, текстильных товаров, электронных и электротехнических изделий и др. На долю ЭПЗ Малайзии приходилось до половины всего экспорта продукции обрабатывающей промышленности и около 15% общей стоимости валютных поступлений Федерации от вывоза товаров.

Крупнейшая группировка экспортно-производственных зон находится на острове Пинанг, который является центром электронной и электротехнической промышленности Малайзии. Пинанг называют "силиконовым островом", или второй "силиконовой долиной" за пределами США.

Экспортно-производственные зоны сыграли немаловажное значение для повышения квалификации и организационного навыка местного персонала. Опыт работы на иностранных предприятиях в ЭПЗ, где существует жесткий контроль качества, стал важным фактором подготовки местных специалистов. Полученные в ЭПЗ производственные и управленческие навыки впоследствии оказали значительную помощь по развитию местной базы экспортного наукоемкого производства.

Оценивая эффективность ЭПЗ по развитию экспортных отраслей, следует отметить, что они имеют свои объективные пределы. Постепенно правительство и деловые круги все меньше удовлетворяются зарубежной технологией, на которой базируются в основном сборочные производства. В свою очередь ограниченные местные возможности в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок сдерживают дальнейший рост экспортных возможностей.

Поэтому дальнейшее развитие экспортного потенциала на базе создания собственной конкурентоспособной наукоемкой продукции правительство Малайзии видит на пути создания научно-промышленных парков (НПП). Принципы организации НПП очень схожи с порядком создания экспортно-производственных зон. Та же территориальная и экономическая обособленность, та же государственная поддержка в виде финансовых и налоговых льгот, та же экспортная ориентация.

Основным, но очень важным отличием является характер производства. Если в ЭПЗ создавалось в основном крупносерийное, трудоемкое производство, то в НПП осуществляется разработка принципиально новых технологий, материалов к товаров, экспериментальное мелкосерийное производство. В случае удачных экспетентов организуется массовый выпуск продукции, которая, как правило, отличается высокой конкурентоспособностью и предназначена для экспорта.

Уже в ближайшей перспективе многие экспортно-производственные зоны Малайзии могут трансформироваться в научно-промышленные парки. В частности, на Пинанге американские ТНК "Нэшнл семикондактор Корп." и "Моторола" планируют подключить научный потенциал местного университета для проведения прикладных исследований в области развития современных технологий производства полупроводниковых приборов. В целом же американские компании в период до 1995 г. намерены вложить в электронную промышленность Малайзии около 1,5 млрд. рингг. Кроме того, финансовую помощь в организации научно-промышленных парков оказывает правительство за счет

централизованного финансирования из государственного бюджета.

На очередной сессии парламента страны было внесено предложение правительства о принятии нового Закона о свободных зонах, который заменит существующий Закон о зонах свободной торговли от 1971 г. Новый закон, по мнению правительства, позволит в более полной мере использовать экономический потенциал беспошлинных зон в целях развития торговли и промышленности страны. Закон 1971 г. уже не охватывает всех новых сторон коммерческой деятельности особых зон. Согласно объяснению правительства, новый закон призван обеспечить малайзийские компании юридической базой всемерного использования возможностей беспошлинных зон, не потребует дополнительных финансовых расходов от правительства.

В приложениях к законопроекту содержатся списки трех предлагаемых районов в качестве свободных коммерческих зон и десяти районов в качестве свободных промышленных зон.

В соответствии с новым законом Министерство финансов будет наделено полномочиями объявить любую область Малайзии свободной коммерческой или промышленной зоной.

В проекте закона также определены порядок ввоза сырья и полуфабрикатов в свободные зоны и вывоза готовой продукции, а также меры пресечения и наказания действий, противоречащих устанавливаемому порядку. В частности, устанавливаются значительные денежные штрафы в случае нарушения порядка вывоза из зон произведенной продукции.

В соответствии с законом разрешение на ведение розничной торговли на территории зоны. посещение зоны выдается соответствующими таможенными службами.

[[СОДЕРЖАНИЕ](#)]